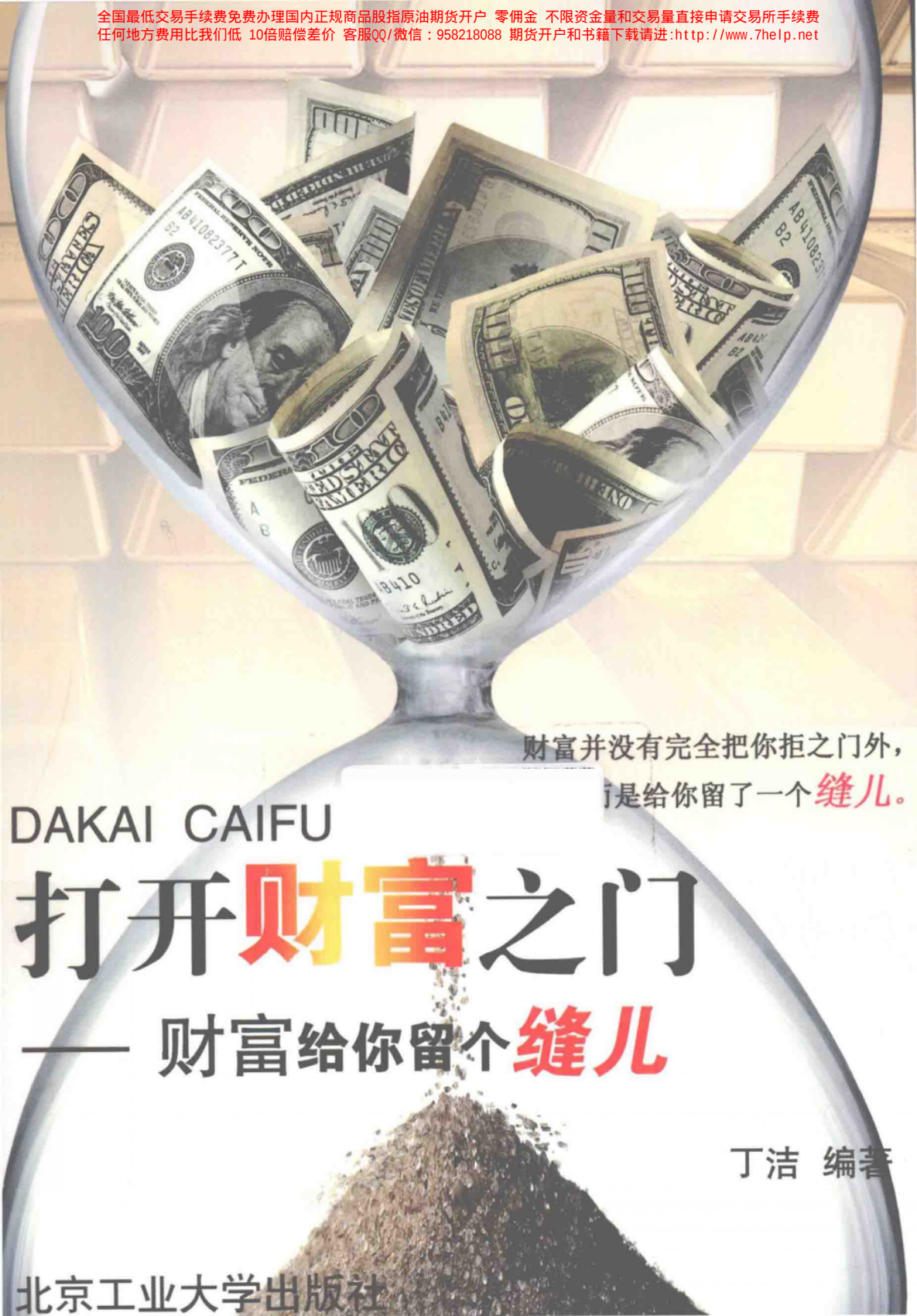




财富并没有完全把你拒之门外，
而是给你留了一个**缝儿**。

DAKAI CAIFU

打开**财富**之门

—— 财富给你留个**缝儿**

丁洁 编著

北京工业大学出版社

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

打开**财富**之门

—— 财富给你留个**缝儿**

丁 洁 编著

北京工业大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

打开财富之门：财富给你留个缝儿 / 丁洁编著. —
北京：北京工业大学出版社，2013.7
ISBN 978-7-5639-3540-6

I. ①打… II. ①丁… III. ①私人投资—通俗
读物 IV. ①F830.59-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 120810 号

打开财富之门——财富给你留个缝儿

编 著：丁 洁

责任编辑：杜曼丽

封面设计：阳光狮人

出版发行：北京工业大学出版社

(北京市朝阳区平乐园 100 号 100124)

010-67391722(传真) bgdcbs@sina.com

出 版 人：郝 勇

经销单位：全国各地新华书店

承印单位：北京鑫丰华彩印有限公司

开 本：787 mm×1092 mm 1/16

印 张：18.5

字 数：284 千字

版 次：2013 年 8 月第 1 版

印 次：2013 年 8 月第 1 次印刷

标准书号：ISBN 978-7-5639-3540-6

定 价：30.00 元

版权所有 翻版必究

(如发现印刷质量问题,请寄本社发行部调换 010-67391106)

前 言

这是一个经济高速发展的时代。渴望打开财富之门拥有金钱,是每一个人的梦想。梦想者虽多,能真正如愿以偿的人却是凤毛麟角。

生活中有这样一个怪圈,虽然每一个人都孜孜不倦地追求财富,但他们却时常标榜自己贫穷。好像自己很清高,不会为钱而放下自己高贵的人格。无论有多少赞美贫穷的言论,我们都不得不承认这样一个事实:没有一定的财富后盾,一个人无法过上真正幸福而美满的生活;没有钱财,人就不可能在天赋和精神方面达到发展的顶峰;因为精神和天赋方面的发展要求我们必须做很多事,如果没有钱的话,这些事就没办法完成。

穷人很少想到如何去赚钱和如何才能赚到钱,认为自己一辈子就该这样,不相信会有什么改变;富人骨子里就深信自己生下来不是要做穷人,而是要做富人,如此强烈的赚钱意识,会像一团烈焰促使着他们想尽一切办法使自己致富。

一个享受充裕时间的人不可能赚大钱,要想悠闲轻松就会失去更多赚钱的机会。

一个人无论以何种方式赚钱,也无论钱挣得多少,都必须经过时间的积淀。富人的玩也是一种工作方式,是有目的的。富人的闲,闲在身体,修身养性,以利再战,脑袋一刻也没有闲着;穷人的闲,闲在思想,因为缺少缜密的规划,他手脚都在忙,但不知为何而忙。

富人之所以有钱,并不是仅仅靠着对财富的心灵渴望。他们在激烈的商海竞争中,用敏锐的洞察力,及时地捕捉着一个个转瞬即逝的赚钱机遇;巧妙地利用“四两拨千斤”、“妙手回春”等手段,广泛筹钱,扩大经营。为了赚取更多的金钱,他们以智慧使手中的资金在投资中增值,以钱生钱,获取更大的利益。

渴望财富没有错,而且这种渴望是值得赞扬的。那些不能过上更好的

打开财富之门——财富给你留个缝儿

生活的人是缺少致富思想的。因此,就造成了没有足够的钱去买他所有想要的东西的局面。

一个人是否能成为发财致富的人,关键要看他是否能够充分挖掘自身的创富潜能,是否拥有正确的创富理念,是否懂得巧妙地运用创富技巧,是否真正拥有创富的资本。

财富确实令人着迷,确实令人向往,那么富人是怎样成为富人的呢?怎样才能获得财富呢?有没有获得财富的捷径呢?当然致富是一门学问,并且是相当精细的科学,就像代数有一定的定理、公式一样。获得财富也是有一定的法则支配的,任何人只要抓住了这些法则,就可以按照这样特定的捷径来获得财富。

致富不难,难就难在如何发现财富留给我们的缝儿,打开财富之门。本书所讲述的有关财富的知识,将让你受益无穷。如果你对财富彻头彻尾一无所知,那么你的命运就掌握在他人手里了。每个人都应该读一读此书。富和穷的区别在于思想,在于知识,根本上是在于能否拥有创造财富的智慧和手段,去发现财富的机会。

目 录

第一章 财富的缝儿向你咧嘴笑

你有发现财富之缝儿的潜质吗	002
从政策中发现财富的缝儿	011
从法律特点中发现财富的缝儿	014
从理论的漏洞中发现财富的缝儿	017
从市场中发现财富的缝儿	021
从冷门中发现财富的缝儿	025

第二章 公平的财神给每个人都留了一个财富的缝儿

点燃追求财富的欲望	028
专注目标,永不放弃	031
爱上金钱,你准备好了吗	034
两个以上的目标等于没有目标	036
一切从准备做起	038
想赚钱,首先从完善人格开始	041
爱钱取之有道,但不贪婪	044

打开财富之门——财富给你留个缝儿

不要让金钱腐蚀灵魂	046
有最好的预期,做最坏的准备	048
做个好兵并不难	051

第三章 看准财富的缝儿有助于打开财富之门

动力来源于动机	054
摆脱穷人的思维	056
找到真正喜欢做的事	058
兴趣是追求财富的最大动力	061
一个人最重要的能力是判断力	064
不可小觑的情报意识	067
以特定的方式思考	070
挑战消极情绪	072
有了人生目标就要立即行动	075

第四章 财富为有准备的人而留着门缝儿

抓住机会——时刻准备着	078
抓住机会意味着找到财富	082
在合适的时间做合适的事	085
机会隐藏在困境之中	087
决不放弃万分之一的机会	090
机遇总是青睐有智慧的人	093
强者总是主动创造机遇	096
风险与机遇同行	098
机会就在你眼前	101
机遇面前快一步	104

第五章 广建人脉,寻找致富的契机

拥有一个属于自己的“人脉存折”	108
帮助别人就是帮助自己	111
你是我的贵人吗	114
借力使力的“太极”人脉	117
多认识一些带“圈”的朋友	121
是竞争还是双赢	123
化人脉为财脉	126

第六章 开启财富之门是勇敢者的游戏

投资并非有钱人的专利	130
会储蓄就等于会投资	133
基金,还是股票	137
控制情绪,保持理智	140
放长线,钓大鱼	143
不投资的风险也不小	145
投资不能完全靠运气	148
远离贪婪是保证投资成功的根本	151

第七章 在理财中积累发现财神的经验

重视每一分钱的作用	156
让你的钱包鼓起来	159
精打细算,厉行节约	162
让金钱运转起来	165
做好自己的账房先生	168
重视现金流	170

打开财富之门——财富给你留个缝儿

为关键时刻准备“保险柜”	172
用信用卡打开理财之门	175

第八章 创新——打开财富之门的途径

要模仿,也要创新	180
独辟蹊径巧发展	183
敢为天下先	186
眼光决定命运,点子造就财富	188
让急流勇退成为你创新的利剑	192
做一个勇敢的拓荒者	194
创造市场,创造需求	196
善于创造性地破坏	199
逆向思维——不走寻常路	204
打赢信息战	206

第九章 善待财富,学会花钱

花钱是一门学问	210
花钱不等于摆阔	212
慷慨解囊,热衷公益事业	216
花小钱办大事	219

第十章 财富与人生:发现财富的缝儿,需要自身修炼

每天进步一点点	222
抓住了知识就抓住了生存权	225
本色自我,活出精彩	228
鞭策、激励伴人生	231
让我们回到童年	235

做自己命运的主人	238
对自己说“我能”	241
我是一棵倔强的小草	244
拥有一颗感恩的心	248
快乐生活才是真	251

第十一章 发现财富缝儿的成功榜样

香港首富、慈善家：李嘉诚	256
投资狂人——沙特王子阿尔瓦利德	259
魅力“财”女：靳羽西	263
媒体大亨：鲁伯特·默多克	266
隔夜快递之父：弗里德·史密斯	271
苹果教父——乔布斯	276
中国打工女皇——吴士宏	282

第一章 财富的缝儿向你咧嘴笑

孔子曰：“富而可求也，虽执鞭之士，吾亦为之。”意思是说，如果富贵合乎于道就可以去追求，即便是给人执鞭的差事，我也愿意去做。由此，我们不难看出，追求财富是每个人心中都无法超脱的夙愿。然而，财富却并非每个人都能唾手可得的，只有那些能发现财富缝隙的人才能最终拥有财富。但是，如何发现财富的缝儿呢？

打开财富之门——财富给你留个缝儿

你有发现财富之缝儿的潜质吗

纵观那些坐拥广大财富的人，他们几乎都在心理层面上有不同常人的地方。换句话说，也就是他们具备了发现财富之缝儿的潜质。那么，如何测定一个人是否具备这些潜质呢？办法之一就是心理测试。

麦克兰德心理测试

本测试的创始人是美国著名心理学家麦克兰德，故命名为麦克兰德心理测试。共计五道测试题，满分为 80 分。

(1) 如果你口袋里只有 100 美元，给你如下四种方案，你会选择哪一种？

A. 花 50 美元买一套衣服，10 美元吃一顿饭，20 美元买彩票，20 美元节余。

B. 花 90 美元买彩票，10 美元吃一顿饭。

C. 花 10 美元吃一顿饭，90 美元节余。

D. 花 90 美元给女朋友买生日礼物，10 美元吃一顿饭。

(2) 你站在阳台上，望着街道。你看见了一辆高级轿车停下，车里走出来一位美女（或者美男。相对于男子受测试者是美女；女者为美男），3 分钟后，一个歹徒冲过来，抢走了美女的钱包。以下四种情况，哪一种最接近于你可能的反应？

A. 你 3 分钟打量轿车，1 分钟欣赏美女，1 分钟注意突发事件。

B. 你有两分钟在打量轿车，1 分钟欣赏美女，另外两分钟在琢磨被抢走钱包里会不会有很多钱。

C. 你有 1 分钟在打量轿车，3 分钟欣赏美女，1 分钟注意突发事件，被抢走钱包里会不会有很多钱这个念头一闪而过。

D. 你基本没有打量轿车，4 分钟欣赏美女，1 分钟注意突发事件。

(3) 有四个人向你借钱。

A. 第一个人是你最好的朋友，说：“我现在很困难，你若不借钱给我，我可能就会露宿街头。”

B. 第二个人是你的一名熟人，说：“我将如期归还，并付你超过银行利率 20% 的报酬。”

C. 第三个人是你正在追求的女（男）孩子的父亲，说：“我向你借钱买车，还期暂时不能确定。”

D. 第四个人是你的仇人，说：“我有一个好项目，我俩化敌为友合作开发它吧，你我各投资一半，风险与利润均摊，但你必须额外借我点钱，因为我的资金不足。”

你会最优先考虑哪一个人的借钱要求呢？

(4) 有一位一贯灵验、让人无法置疑的巫师对你说：在你的婚礼上有四种服装供你选穿。

A. 是你对象要求你穿，如果你听从了，你一辈子感情会很如意。

B. 是朋友要求你穿，如果你听从，你一辈子走到任何地方都不缺朋友，有困难时一定会有朋友出来热情地帮忙。

C. 是你自己想穿，如果穿了，一辈子有尊严、有权威。

D. 是巫师给你选的，不伦不类，如果你穿了，在婚礼上肯定要出洋相，你对对象必定数落你，你朋友弃你而去，但是，你一辈子会财运亨通，富甲一方。

你会选择哪种服装呢？

(5) 如果你看到地上有 1 美元硬币，以下四种表现哪一种最接近于你可能做出的表现呢？

A. 旁若无人，将硬币拣起，揣进口袋。

B. 左右张望，如果有人就算了，如果没有人注意，就将硬币捡起，揣进口袋里。

C. 不理睬，从硬币上跨过去。

D. 将硬币捡起，揣进口袋，然后四处搜寻一阵，看看丢钱人是否口袋破了个洞，在附近其他地方也散落了硬币。

你会作出哪一种选择呢？

答案：各题的 A、B、C、D 是选项，选项后是得分。

打开财富之门——财富给你留个缝儿

第一题：

A. 12 B. 8 C. 4 D. 16

第二题：

A. 6 B. 16 C. 8 D. 4

第三题：

A. 4 B. 8 C. 4 D. 16

第四题：

A. 8 B. 10 C. 4 D. 16

第五题：

A. 16 B. 10 C. 4 D. 4

评定标准如下：

- (1) 总得分低于 26 分：欠一屁股债去见上帝。
- (2) 26~40 分：注定受穷终生。
- (3) 41~50 分：收入一般。
- (4) 51~60 分：生活富裕。
- (5) 61~65 分：将成为百万富翁。
- (6) 66~70 分：将成为千万富翁。
- (7) 71~75 分：将成为亿万富翁。
- (8) 76~80 分：将成为世界级富豪。

富翁指数预测

(1) 如果你是大胖子，正在努力减肥时，你的朋友却想请你吃大餐，你直觉他的心态是什么？

- A. 只是顺便叫你吃饭，没有什么意思。
- B. 逗你开心希望你轻松面对减肥。
- C. 根本就是故意取笑你、看扁你。
- D. 心疼你挨饿减肥太辛苦。
- E. 考验你减肥的意志力够不够坚强。

参考答案：

A. 选只是顺便叫你吃饭，没有什么意思的朋友：

你会默默地努力充实专业，三年后的你会衣食无虞。这类型的人性格比较老实、比较单纯，因此会默默地努力把自己分内的事情做好，因

此在专业上也会努力地充实，虽然不会大富大贵，但是还会因为专业而赚了很多的钱。

B. 选逗你开心、希望你轻松面对减肥的朋友：

你打拼猛赚钱的个性，让你有机会在三年后迈入富翁的行列。这类型的人傻人有傻福，觉得努力打拼就好了，而且很容易执着一样事情的时候会非常用心，而且很吃苦。

C. 选根本就是故意取笑你、看扁你的朋友：

你太爱享受的个性，三年后的你会沦落到跟亲友借钱度日。这类型的人孩子气十足，认为自己只要很开心就好，而且心肠很好、耳根子很软。

D. 选心疼你挨饿减肥太辛苦的朋友：

你缺乏打拼的动力，三年后的你，还是只有这么多的钱。这类型的人比较安于现状，会品味自己的人生，在工作上的挑选上要合乎自己的。

(2) 假如有一天你早上醒来发现自己被外星人抓走，你会怎么做？

A. 想办法逃走。

B. 求他们放自己。

C. 装死。

D. 与外星人拼死搏斗。

参考答案：

A. 想办法逃走。

财富行情看涨指数 55%。你为人勤奋，只要有就会学习一些实用的工作技能，一旦时机成熟你一定会令人刮目相看。

B. 求他们放自己走。

尊严或他的喜好为主。

C. 装死。

财富行情看涨指数 90%。你的智商和情商都非常高，懂得分享和包容，会让大家觉得你不仅仅是事业成功，做人方面也非常沉稳。

D. 与外星人拼死搏斗。

财富行情看涨指数 50%。你做事果敢，敢于冒险，这种性格在生意场上不是大赢就是大输。只有学会控制风险，财富才能稳步增长。

(3) 我们经常要喝水或喝果汁，但你如何拿玻璃杯呢？

A. 拿着玻璃杯的上方。

打开财富之门——财富给你留个缝儿

- B. 紧握玻璃杯的中央。
- C. 手握杯的底部。
- D. 双手一起握住杯子。
- E. 一边拿杯，一边用手指夹着笔。
- F. 经常摇着杯子。

参考答案：

- A. 拿着玻璃杯的上方。

你的性格非常爽朗、乐观，对前途及未来均充满自信。

- B. 紧握玻璃杯的中央。

你的适应力很强，对人亦非常友善，乐于助人，有一股热诚。朋友托你做的事，你一定会尽力做到，容易被人赏识。

- C. 手握杯的底部。

你颇为神经质，很容易为了一些小事就表现得很不高兴。不过你多半具有艺术家的天分，在这方面很有发展前途。

- D. 双手一起握住杯子。

你颇为孤独，不喜欢跟人交往，即使你一定要出席交际场合，也只是独来独往，不擅应付，这会给你的人际交往带来障碍。

- E. 一边拿杯，一边用手指夹着笔。

你對自己充满信心，将来在事业上会相当成功，但一定要做些自己感兴趣的工作。

- F. 经常摇着杯子。

你的个性非常好动，喜欢参加一切团体活动。对任何新事物都感兴趣，好学习、研究，也相当受朋友欢迎，相信你的未来会相当美好。

(4) 你到底从事哪一种职业更容易发财？

下面有 4 种花，选出你喜欢的一种。

- A. 木棉。
- B. 玫瑰。
- C. 香水百合。
- D. 郁金香。

参考答案：

- A. 木棉花是一种很朴素的花，从其高高的树型看，你选择木棉花，

说明你是一个爽快的人，是不会耍阴谋诡计的人。你交友处世都喜欢直来直去，从不在背后用阴招儿，你不适合从事经营业，如果你具备文学艺术天分的话，写作也是能挣大钱的行当。

B. 选择玫瑰花的你，是一位浪漫、任性而无拘无束的人。你追求宽松的生存空间，你一生中把最好的时光都用在吟诗诵月般虚幻中。你颇有艺术天分。请注意：你的挣钱机会不是从事体力职业才有的。

C. 选择香水百合，说明你是一个生活态度非常严谨的人。你的生活总是有条不紊，你的发式永远不会改变，你喜欢洁净，有较高的审美能力和创造能力，劝你一定要选个好职业，你是个标准的“百万富翁”坯子。

D. 选择郁金香，说明你是一个感情丰富的人，你对情感十分热衷，但你做事有虎头蛇尾的毛病，如果有一天，你能做到从头到尾，一丝不苟地工作的话，你就有发财的希望了。

(5) 请选择下列的选项，测试你手里有升职的钥匙吗？

A. 铁。

B. 铜。

C. 金。

D. 银。

E. 木。

参考答案：

A. 你是一个非常现实的人。你很少做无谓的空想，用常人的思维方式思考和处理问题，与周围的人相处得很和谐，不惹是生非，但现在的你可能正处于人生低潮。

B. 你是超级的自信家。你的能力突出，可以利落地处理事情，但是面对讨厌的东西时，即使是上司或长辈的叮咛、命令也都充耳不闻，因为你认为自己才是最主要的。你似乎可以兼顾得很好。目前正是你放手一搏，尝试新事物的最好时机。

C. 你现在的事业非常旺盛，在你的周围充满着意外的机会，可以使你实现梦想，得到收获。而且新事物也会接连不断带给你好运。

D. 你面对问题仔细思考后，可以马上作出反应。你是运用智慧找出合理解决方案的人。你在接受对方的意见时态度非常谨慎，因此面对对

打开财富之门——财富给你留个缝儿

方的求婚或是向对方示爱，目前是最适当的时机。此外你的财运也非常强盛，有致富的可能性。

E. 你的内心似乎暗藏着对现实生活的不满，或者是觉得非常疲倦。感觉做任何事都比较麻烦，缺乏尝试新事物的冲劲，现在的你正渴望依附在强人身上。

(6) 如果你要和另外三个同伴共乘一部出租车，通常会选择哪一个位子？

A. 后排左边。

B. 后排中间。

C. 后排右边。

D. 司机旁边。

参考答案：

A. 后排左边。

你是一个封闭自我的人，因而也是个自以为是的人。也许你的固执会让你在追求梦想时用尽全力，但你不能审时度势。要学会选择放弃，也不失明智之举。

B. 后排中间。

也许你并不适合做生意，因为你有一颗脆弱的心，你无法承受生意中出现的危机，也无法去处理、化解这些矛盾。你也许适合选择一门稳定的工作，每月领取一份适当的工资，过一种安详、平和的生活。

C. 后排右边。

你可能是家中的老大，你做事喜欢精心策划与设计，你是一个细心的人，会在花钱之前，想到一切后果，你不会对突发的危机没有准备。你发现放弃是减少利益的时候，你会义无反顾地放弃，并且不会回头再看一眼。

D. 司机旁边。

你是一位很有理智的人，你懂得遵守市场规律，不会作出什么错误的判断。如果有一天你真的遇到了生意上麻烦的事情，你会理智地选择放弃，再去重新寻找生意目标。你也是个镇定自若的人，你不会因一些突发事件而手忙脚乱。总之，你会在发财的路上放出光彩的。

(7) 假如你被关在一个密室里，眼前有一颗定时炸弹，即将引爆。

第一章 财富的缝儿向你咧嘴笑

你盯着炸弹上的数字直发抖，用你的直觉判断一下，还剩下几分钟炸弹就会爆炸？

- A. 10 分钟之内。
- B. 11~25 分钟。
- C. 26~40 分钟。
- D. 40 分钟以上。

参考答案：

选 A，你认为 10 分钟之内定时炸弹会爆炸，你的才能在 3 年之内将会出现，而且是在你完全没有心理准备的情况下突然出现的。你不妨试着挑战看看，出其不意地你能做得到的事情，其结果将会令人满意得大吃一惊！

选 B，你认为 11~25 分之间定时炸弹会爆炸，你的潜在才能将在不久的将来（3 到 7 年之间）会发挥出来。你要一直持续做你有兴趣的事情，总有一天，你就会比别人更上一层楼。所以若是现在还没有成功，请不要气馁，继续努力就对啦！

选 C，你认为 26~40 分之间定时炸弹会爆炸，你需要一点时间，才能才会发挥出来。从现在开始算起约 10 年后，就是你最有希望的时期，而且在这期间你会经历一次很大的转变，多多拓展你的人脉将会对你有所帮助。

选 D，你认为 40 分钟以上定时炸弹才会爆炸的人，你是属于大器晚成型的。虽然在年轻的时候你也曾发挥过你的才能，但那只是你真正才能的一半而已，并没有完全发挥出来。你需要 10 年以上的时间，才能才会出来。把年轻时所得来的经验累积起来，将是你日后一笔庞大的财产。建议你有机会多看看书，多和人接触、交往，将会无往而不胜！

（8）疯狂的工作暂时告一段落，终于盼来一个难得的休息日。你花了整个晚上盘算着这一天该如何经营。最后，你的如意算盘是哪桩？

- A. 打扫屋子，窗明几净，心情也靓靓的。
- B. 独自外出购物，得再为自己添几身“行头”了。
- C. 约见朋友，在阳光午后的兰花小馆随心所欲地闲聊。
- D. 逛逛书店吧，为了“充电”，得时刻准备着！

参考答案：

- A. 你的事业成功率较低。你的“自我步调”是你的优点，但同时也

打开财富之门——财富给你留个缝儿

是你的缺点，它会影响你在事业方面的进取心。你自身也并没有出人头地的强烈愿望。对你而言，工作或许不是你人生的重心。在冬日的阳台上晒太阳，在夏天的海边吹风，在沸腾的球场上洒汗，在空旷的房间里发呆，相信你同样会感受到幸福。

B. 你出人头地的愿望比一般人强烈许多。如果你随时都流露出即将同事或上司排挤出去也要向上爬的心态，那么，你就算机关算尽，也难成气候。这种心态将成为你通往成功之路的绊脚石。

C. 你的事业成功率尚可，你的晋升速度与年龄的增长成正比。你很注重打造自己的人际圈子，深谙天时、地利不如人和的道理。不过人脉固然重要，提升自我也很关键！

D. 你的事业成功率相当高，无论做什么事都会全力以赴，实力不可小觑。但是，仅有实力并不是成功的唯一钥匙，怎样得到上司的赏识和同事的赞许也非常关键，毕竟这不是一个孤军奋战的舞台。

相信通过以上的测试，我们每个人都能对自己是否具备发现财富之缝儿的能力有了初步的认识和了解。但是，需要说明的是，这仅仅是一个心理测试，既非放之四海而皆准，更不代表着发财致富的全部。



敲门砖：

任何人的成功都离不开对自我的了解，正所谓：自知者智。因此，作为一个有智慧的人，一个渴望获取财富的人，一个盼望成功的人，就必须由内而外地认识自己！

从政策中发现财富的缝儿

马克思主义经济学中提出：经济基础决定上层建筑，上层建筑促进经济发展。两者之间是相互辩证的关系。所以，要想发现财富的缝儿，首先就要学会利用政策。

阿曼德·哈默被誉为“经营之神”，在世人的眼中，他是一位万能富豪，有点石成金之功，有海纳百业之术。他曾和列宁做生意；又与邓小平搞过贸易。在他的经营下，西方石油公司成为了美国第八大石油公司，第12名最大的工业企业。1986年，公司收入160亿美元，业务遍及五大洲，在全球50多个国家设有子公司。

哈默的一生就是与财富打交道的一生。他用毕生的精力创造了难以估量的财富价值。然而，在他叱咤风云的一生中，最活跃的时期还是1931年从苏联回美国后开始的。

哈默返美不久，罗斯福就成为美国白宫的主人。为了挽救美国经济，罗斯福开展了大刀阔斧的改革。其中一条政策就是废除禁酒令。

禁酒令的废除，意味着美国酒业市场将迎来大繁荣的新局面。到时候，全国对啤酒和威士忌的需求将迅猛增加，那时就需要空前数量的酒桶。

哈默非常清楚什么地方可以找到制酒桶用的桶板，除了苏联还能到哪里去寻找呢？他在苏联住了多年，清楚地知道苏联人有什么东西可以出口。于是，他订购了几船桶板，并建造了一个现代化的酒桶工厂。等产品出厂时，禁酒令恰好废除，酒桶供不应求。

有一段时间，哈默满足于当一名酒桶供应商，而没有涉足其他行业。不久，他的一位朋友金伯尔向他提供了一点证券市场的内部消息。“二战”已爆发，由于谷物紧张，酿酒厂不准使用谷物酿酒，威士忌酒会成为紧俏货。金伯尔怂恿他说：“赶紧买进一点美国酿酒厂的股票。这笔买卖

打开财富之门——财富给你留个缝儿

没有丝毫风险，谁要是买他们一份股票，他们就准备给谁一桶烈性威士忌酒作为股息。”于是，哈默以每股1美元的价格买了100万股。

对于哈默来讲，这可算是最不寻常的一笔投资，原因还不光是他几乎是个滴酒不沾的禁酒主义者。他从来不玩股票，因此1929年证券市场崩溃时，他是很少几个完全没有受到影响的富翁之一。某种讲究实际的直觉促使他不卷入那十年间狂热的投机买卖，因此证券市场的崩溃只不过是茶余饭后在报上浏览到的一段新闻而已。

如不是金伯尔而是另外一个人怂恿他去购买美国酿酒公司的股票，他可能会嗤之以鼻。可现在，哈默买下了一笔股票，随即他带着新娘去过了两个月的新婚蜜月旅行，早把这件事丢之脑后。等他返回纽约后，突然惊喜地发现，股票的价格已跳到每股150美元。正当他准备出售股票时，金伯尔又来劝阻了。“别卖，”金伯尔说，“你从送你的威士忌酒里可以赚更多的钱，而股票仍是你的。”

之后，哈默将股息所得的5500桶烈性威士忌装瓶并贴上自己的商标出售。金伯尔在纽约的报纸上刊登了整幅广告，于是买酒队伍摩肩接踵。

哈默的5500桶酒很快就卖了2500桶，剩下的部分本来很快就可以售完，哈默也高兴地准备售完就洗手不干这一行，但幸运之神又闯进了他的生活。有一天，有一位叫艾森伯格的化学工程师来访，哈默接见了，愿意听听他的来意，希望他不要待太长的时间，但谈话一开始，哈默就被对方吸引了。客人说，若纯威士忌掺上80%的廉价土豆酒精，数量就可增加5倍，而那时，大部分酒客会辨不出真伪。哈默的脑子转得飞快：如果情况属实，他剩下的3000桶酒就能变成15000桶，比他最初买的时候还多出9500桶，而且股票仍然是他的，划得来！

工程师来就是为了说服哈默，自然带来了样品，哈默一尝，对方所言极是。于是，他就按照工程师的建议，迅速以廉价买下了一个政府急于脱手的亏损酒厂，而那时当地的土豆成灾、腐烂得臭气冲天。

没过多久，这种混合酒就出厂了，又一次销路大增。就在这时，美国政府又允许谷物造酒，这时哈默的混合酒就成了灾害，而当时买好的成堆的土豆正在腐烂，于是许多人主张关门大吉，包括金伯尔。哈默料定“谷物开放期”不会太长，仍然照常生产土豆酒精，于是仓库里的土豆急剧减少，酒桶却越堆越高。

果然不出所料，“谷物开放期”只持续了一个月。土豆酒精再一次成了畅销货，而哈默货源充足。接着，他又用4桶混合酒与美国酿酒厂换取1桶四年老窖纯威士忌。当然，他也担心下一次“谷物开放期”会出现，于是他一共买下了9家酿酒厂，足可以应付华盛顿一会儿开放一会儿禁止的谷物酿酒政策了。这样，需要混合酒时，他就出售混合酒，需要出售纯威士忌酒时，他就出售纯威士忌酒。为了占领市场，他又以每瓶4.45美元的价格出售纯威士忌，而当时纯威士忌酒的价格是每瓶7元，混合酒的价格是每瓶4.95元，这一招大见成效。没过多久，他的“美国联合酿酒公司”就成了全美第二大威士忌酒生产厂家了，这也为哈默带来了丰厚的利润。



敲门砖：

制定政策的目的是为了促进经济的发展和繁荣，所以作为一名商人，尤其是一名成功商人，就一定要时刻关注国家政策的变动。因为，每一项政策的出台都有可能是一次发财的好机会。

打开财富之门——财富给你留个缝儿

从法律特点中发现财富的缝儿

法律具有滞后性的特点。法律通常是对社会生活中集中出现的问题的处理。所以，在未处理之前就难免会出现一些机会。而这些机会往往潜藏着巨大的商业财富。倘若，我们能敏锐地发现这个机会，无疑就看到了财富留给我们的缝儿。

1870年6月，洛克菲勒创建了俄亥俄州标准石油公司（即美孚石油公司），资本100万美元。世界经济史上最强大的托拉斯悄悄地诞生了。

当时，公司所在地共有26家炼油厂，为了买下这些与自己竞争的对手，洛克菲勒采取的第一个措施就是使这些炼油厂濒于破产，为此他秘密地和铁路运输大王凡德比尔特进行了一笔肮脏的交易，凡德比尔特给他20%的运费优惠，相反却提高别的厂家的运费，这一下子使许多炼油厂难以维持。这时，洛克菲勒便逐个拜访这些炼油企业主，声称愿买下他们的工厂以拯救他们，他将用标准石油公司的股票来支付，而股票必会升值，从而保证他们将来各个腰缠万贯。这些炼油厂主们别无选择。这样，标准石油公司的生产能力，从1872年只占全美国的4%，猛增到1877年占世界市场的95%以上。

在垄断了石油市场后，洛克菲勒又大幅度地提高了产品价格，使新价格达到原来价格的3倍以上，欧洲买主对此群起抵制。但当这些买主用光库存油料后，即发现他们已无油可用，也无油可买，就这样，这些买主乖乖地接受了新的价格，使美孚石油公司一举成为世界第一大托拉斯企业，洛克菲勒本人也因此成为亿万富翁。

洛克菲勒想独霸美国石油业，泰特华德油管公司自然就成了他的眼中钉。尤其是泰特华德油管公司从石油产地铺了一条输油管直达安大略湖湖滨的威汤油库，这给洛克菲勒带来了很大的威胁。不除去这条输油管，他寝食不安。

洛克菲勒想铺设一条与之平行的油管，可是油管必须通过巴容县的县境，而巴容县是泰特华德公司的势力范围。而且泰特华德公司早就促使议会通过一个议案，声明除了已经铺设好的油管外，不许其他油管路经该县县境。

这是一个不小的难题。洛克菲勒苦思了许久，才想出一条妙计。

在一个没有月亮的夜晚，在巴容县的东北角突然来了一群大汉，他们手拿铁锹洋镐，只顾挖土掘沟，很快掘出一条沟，接着又一个劲地把输油管埋入沟内，并迅速填平。天还没亮，他们已经全部完工。

第二天，人们发现美孚石油公司已经在巴容县安置了一条输油管，县当局准备控告洛克菲勒。这一事件也惊动了报界，记者们纷纷采访。洛克菲勒召开了记者招待会，在会上他说：“县议会的议案规定，除了已经铺设好的输油管外，不准其他输油管过境。希望大家到现场参观一下，以判定美孚石油公司的输油管是否铺好。”

县议会自知议案不严密，被钻了空子，无可奈何，官司不了了之。

美国反托拉斯法通过以后，许多大企业被解散。洛克菲勒财团的美孚石油公司虽然也被起诉，但是由于公司的努力，案子未能成立。

美孚石油公司是全美数一数二的大企业，自然引起众人的瞩目。事隔20年后，迫于舆论的压力，国会又叫嚷对美孚石油公司进行起诉。这一次，洛克菲勒也认为是在劫难逃了，整天闷闷不乐，无精打采。

这时，公司的法律顾问中有一位青年律师，想出了一个绝妙主意。他建议把各州的美孚石油公司宣布为独立的公司，如纽约美孚石油公司、新泽西美孚石油公司、加利福尼亚美孚石油公司、印第安纳美孚石油公司……这些公司都各自有一名独立的老板，但实际上还是由洛克菲勒操纵。

那位青年律师为了这件事，连续一周日夜工作，替各公司设立独立账目，供参议院审查。最后，参议院表示满意，不再提起诉之事。

亚吉波多，这个洛克菲勒潜伏在泰特华德公司的卧底间谍，正在从事可怕的颠覆工作。除了帕特森以外，他又召集了宾森所想到的那几位股东，进行全面性的颠覆。

帕特森拥有泰特华德公司的股票，他首先以公司内部混乱为借口，想抽回自己所存股份，结果官司打到了法院。不久，另外4位股东也露出了真面目，公然摆出反叛的架势。

打开财富之门——财富给你留个缝儿

帕特森事件当然上了报纸头版头条，一直行情很好的泰特华德股票陡然暴跌。这正是美孚石油公司向当地股东收购股票的好机会，然而这种恶果却是宾森在纽约卖出公司债券造成的。

帕特森和其他 4 名内乱分子，为了夺取公司，不但造了许多空白股东委任状，还雇用了全副武装的黑人以及带着鸭嘴镐、铁锹等工具的挖井工人，对总会场严加戒备，这样他们的吞并计划就顺利完成了。

洛克菲勒的行动很迅速，也很周密，整个吞并的计划早已安排妥当。第一步，他秘密投资 500 万美元，成立了名为“美国运输”的输油管公司，一旦吞并泰特华德大功告成，将为“美国运输”再增加 3000 万美元投资。

同时，在原产地到克利夫兰，他铺设了口径约 11.5 厘米的输油管，在原产地到水牛城之间，他铺设了口径为 15 厘米的输油管，另外，在原产地和匹兹堡之间，也铺设了口径 10 厘米的输油管。

完成了连续原油产地和纽约的输油管铺设工程，美孚石油的发言人即发表以下谈话：

“根据本公司和泰特华德公司协定，本公司和对方的油管使用率为 88.5:11.5。”铺设输油管的技术问题，后起的洛克菲勒当然吸取了泰特华德很冷静观察赫普特的油管计划，然后坐享其成，把财富据为己有，这难道是洛克菲勒早已定好的锦囊妙计吗？

显而易见，在输油管的使用上，美孚石油公司占有绝对的优势，泰特华德公司完全被洛克菲勒吞并了。洛克菲勒的垄断梦又因为这一次的胜利向前推进了一大步。与原产地业者之间的输油管大战宣告胜利后，美孚石油公司继续稳步向前发展。



敲门砖

毫无疑问，洛克菲勒成功地掌握了法律的特点，并巧妙地加以利用，从而赢得了巨额财富。当然，社会在不断地进步，法制文明建设也在有条不紊地进行，因此，我们相信，了解法律的特点，踏踏实实地做生意，就能够顺利地步入财富之门。

从理论的漏洞中发现财富的缝儿

“完全效率理论”曾经长期被自由经济社会视为金科玉律。那些资本主义社会中的既得利益者认为这套理论是真实的，对于社会甚至物质文明都有好处。但是，索罗斯却认为这套“完全效率理论”并不完全正确，自由经济运作没有真正有利于所有参与者的功能。

首先，“完全效率理论”假定了人们对于世界已经有了完全的认识和理解，但事实是人们对世界充满着不确实的偏见，远离现实，以至经常犯错。因此产生了错误的想法与错误的行动。犯错误有着普遍性，那么能够获得正确的均衡吗？这是不可能的。

其次，每一种产品的独特性，都要与市场上整体产品的一致性互相配合。也就是说，产品和产品之间不会因为互相竞争、互相冲突而引起资源浪费。但事实却是极大量资源都在自由市场中被浪费掉。

最后，“完全效率理论”假定了市场是由无数个小小个体组成的，每一个小小个体的力量微薄，不足以独立左右大局，唯有共同联合起来的集体力量才能左右市场。但实际是：坐拥庞大资本的个别人士或组织，可以强而有力地左右市场。

于是，索罗斯开创了一套属于自己的经济理论，即狂升暴跌理论。理论指出，市场是现实，但投资者对市场的了解却夹杂了不少误解与偏见。而且各投资者的偏见也各有不同，这就形成了混乱，当两者之差异达到极端时，便出现狂升暴跌的现象。

但是，这种理论在当时并不被人们看好。直到1985年，索罗斯导演了一场“英镑大决战”，才彻底地改变了人们的看法。

1985年，索罗斯决定做空马克和日元，下了15亿美元的赌注。利用信用交易，把大部分资金押在马克和日元上。后来证明这一步棋十分高明，他赚了大约1.5亿美元。

打开财富之门——财富给你留个缝儿

1992年，索罗斯再一次成功地狙击了英镑。赚得近20亿美元，被国际金融界称为“击败英格兰银行的人”。

原来，20世纪90年代初期，英国经济长期不景气，英国不可能维持高利率的政策，要想刺激本国经济发展，唯一可行的方法就是降低利率。但假如德国的利率不下调，英国单方面下调利率，将会削弱英镑，迫使英国退出欧洲汇率体系。虽然英国首相梅杰一再申明英国将信守它在欧洲汇率体系下维持英镑价值的政策，但索罗斯及其他一些投机者在过去的几个月里却仍然在不断扩大头寸的规模，为狙击英镑作准备。

英国政府需要贬值英镑，刺激出口，但英国政府却受到欧洲汇率体系的限制，必须维持英镑对马克的汇价在1:2.95左右。高利率政策受到许多金融专家的质疑，国内的商界领袖也强烈要求降低利率。在1992年夏季，英国的首相梅杰和财政大臣虽然在各种公开场合一再重申坚持现有政策不变，英国有能力将英镑留在欧洲汇率体系内，但索罗斯却深信英国不能保住它在欧洲汇率体系中的地位，英国政府只是虚张声势罢了。

1992年9月15日，索罗斯决定大量放空英镑。英镑对马克的比价一路下跌至2.80，虽然有消息说英格兰银行购入30亿英镑，但仍未能挡住英镑的跌势。到傍晚收市时，英镑对马克的比价差不多已跌至欧洲汇率体系规定的下限。英国政府动用了价值269亿美元的外汇储备，但最终还是遭受惨败，被迫退出欧洲汇率体系。随后，意大利和西班牙也纷纷宣布退出欧洲汇率体系。意大利里拉和西班牙比塞塔开始大幅度贬值。

索罗斯从英镑空头交易中获利已接近10亿美元，在英国、法国和德国的利率期货上的多头和意大利里拉上的空头交易使他的总利润高达20亿美元，其中索罗斯个人收入为1/3。在这仅仅一年，索罗斯的基金增长了67.5%。他个人也因净赚6.5亿美元而荣登《金融世界》杂志的华尔街收入排名榜的榜首。

成功击败英镑之后，索罗斯就把目光转移到了东南亚金融市场。当时，西方发达国家正处于经济衰退的过程中，东南亚国家的经济却出现奇迹般的增长，经济实力日益增强，经济前景一片灿烂。东南亚的经济发展模式在经济危机爆发前曾一度是各发展中国家纷纷仿效的样板。东南亚国家对各自国家的经济非常乐观，为了加快经济增长的步伐，纷纷

放宽金融管制政策，推行金融自由化，以求成为新的世界金融中心。

但是，东南亚各国在经济繁荣的光环闪烁中忽视了一些很重要的东西，而主要依赖于外延投入的增加。在此基础上放宽金融管理体制，无异于在沙滩上起高楼，将各自的货币无任何保护地暴露在国际游资面前，极易受到来自四面八方的国际游资的冲击；加上由于经济的快速增长，东南亚各国普遍出现了过度投机房地产、高估企业规模以及市场需求等，发生经济危机的危险逐渐增加。

东南亚出现如此巨大的金融漏洞，自然逃不过索罗斯的眼睛。他一直在等待有利时机，希望能再打一场英格兰式的战役。索罗斯正是看准了东南亚资本市场上的这一最薄弱的环节，才决定首先大举袭击泰铢，进而扫荡整个东南亚国家的资本市场。

早在1996年，国际货币基金组织的经济学家莫里斯·戈尔茨坦就曾预言：在东南亚诸国，各国货币正经受着四面八方的冲击，有可能爆发金融危机。尤其是泰国，危险的因素更多，更易受到国际游资的冲击，发生金融动荡。但戈尔茨坦的预言并未引起东南亚各国的重视，反而引起反感。东南亚各国仍陶醉于自己所创造的经济奇迹之中。

1997年3月，当泰国中央银行宣布国内9家财务公司和1家住房贷款公司存在资产质量不高以及流动资金不足问题时，索罗斯认为千载难逢的时机已经来到。索罗斯及其他套利基金经理开始大量抛售泰铢，泰国外汇市场立刻波涛汹涌、动荡不安，泰铢一路下滑。

1997年6月下旬，索罗斯筹集了更加庞大的资金，再次向泰铢发起了猛烈进攻，7月2日，泰国政府由于再也无力与索罗斯抗衡，不得已改变了维系13年之久的货币联系汇率制，实行浮动汇率制。泰铢更是狂跌不止。泰国政府被国际投机家一下子卷走了40亿美元，许多泰国人的腰包也被掏个精光。

索罗斯初战告捷，并不以此为满足，他决定席卷整个东南亚，再狠捞一把。索罗斯飓风很快就扫荡到了印度尼西亚、菲律宾、缅甸、马来西亚等国家。印尼盾、菲律宾比索、缅甸元、马来西亚林吉特纷纷大幅贬值，导致工厂倒闭、银行破产、物价上涨等一片惨不忍睹的景象。这场扫荡东南亚的索罗斯飓风一举刮去了百亿美元之巨的财富，使这些国家几十年的经济增长化为灰烬。而索罗斯则被誉为世界上的“头号投资

打开财富之门——财富给你留个缝儿

家”，是金融市场上的“常青树”，受到广大追捧者的顶礼膜拜。



敲门砖

早在两千多年前，孟子就说过：尽信书，则不如无书。书本上的知识是僵死的，只有立足于现实，以敢于怀疑的精神，打破传统的理论，才能在经济市场中发现财富留给我们的缝儿，才能像此获得巨大利润。

从市场中发现财富的缝儿

如果说，财富是一颗雪球，那么，广阔的市场就是让雪球越滚越大的平台。所以，任何一个成功的商人，都会像猎人一样紧盯市场，随时捕捉发财的机会。

众所周知，比尔·盖茨正是这种从市场中发现财富之缝儿的高手。作为世界软件业的巨头，微软公司发生的一系列变化颇为引人注目，比如放弃期权制度，调整全球组织架构，增设七个事业部总监，改变薪酬制度，以客户满意度为主要评价标准，等等。这些改变都意味着微软公司已经成为一家比较成熟的公司。

中国的兵法中有句名言叫作：“知己知彼，百战不殆。”在激烈的市场竞争中要战胜竞争对手，随时了解对手的动态，掌握时局的变化是非常重要的。微软就成立了“SWOT 打击小组”，专门研究对手的实力、弱点、机会及能给微软带来的威胁。比尔·盖茨还创造了“影子竞争对手”，准备迎接随时可能出现的挑战。

所谓“SWOT”是指对手的实力、弱点、机会和可能带来的威胁。其中不仅包括一个公司的内部因素，也包括外部因素。前两者就是属于公司的内部因素，如公司的财力和获得专利权的领先技术等；后两者则是外在因素，如对手的销售情况、市场份额和服务态度，等等。

微软就经常研究竞争对手如莲花公司的行为，假设其可能采取的行动，同时以特有的“SWOT”分析法草拟对策。微软还研究其他竞争对手的产品、客户、财产、行销计划、配销管道及其经营之道等。

在了解竞争对手之后，比尔·盖茨会采取一系列的措施，甚至是残酷无情的打击，最终达到他占有市场的目的。而迅速出击，抢占先机是至关重要的。在商业竞争中时间就是效率，时间就是金钱，在最具有现代产品性质的电脑软件业更是如此。产品的更新换代只有 6~14 个月，只

打开财富之门——财富给你留个缝儿

要一落后于竞争对手，就会一直落在后面。所以比尔·盖茨经常为了抓住先机，抢占市场，作出一些极端的决策。

比如：在微软还是起步的阶段，即 1981 年的时候，比尔·盖茨得知加州硅谷施乐公司的 PARC 研究中心有一项新技术——图形用户界面，就是一种有窗口、图标和鼠标器的新型电脑：Star 计算机。于是微软在 1982 年集中 20 名工程师投入了“界面管理者”项目的设计。

但是早在微软之前，苹果公司的乔布斯也发现了 PARC 的这一突破性的新技术，而且以重金挖走了 PARC 的一批科技精英，也开始研发苹果的图形用户界面，并在微软之前开发出了 Macintosh（麦金塔电脑）。

但是比尔·盖茨是不会把这样一个有前景的项目拱手让给对手的，因为他已经意识到这项新技术带来了许多软件应用的新概念。问题是开发这种视窗界面首先在技术上就不如人家，其次当时的个人电脑的内存只有 256K，而视窗所需要的内存远不止这些。比尔·盖茨想出了一个绝妙的办法，借为苹果公司的麦金塔电脑写应用软件的机会，学习苹果的技术。

但是在外边，为了夺得市场的先机，微软不断召开各种各样的宣传会，向个人电脑制造商和软件开发商宣传微软将推出全新的产品微软图形用户界面，并公开向新闻媒体表态：“微软将在 1984 年内推出这种软件。”

经过这样的宣传，电脑产业界，包括社会广大的电脑使用厂商及个人爱好者和使用者，都把目光集中在微软身上。微软一时间处在一种万众瞩目的位置，所有的工作只有等着真正产品的上市。

可是到 1984 年的时候，微软并没有拿出当时自己所宣扬的产品，于是，微软不得不向客户保证，将在 1984 第一季度之内交货。

2 月，三百多家软、硬件公司的代表兴致勃勃地来到微软总部，参加微软举办的研讨会，满以为能得到有关“视窗”的资料，谁知直到会议结束，他们非但没有得到资料，反而得到了更坏的消息：视窗又要推迟到 5 月才能面世。

转瞬间，5 月又到了，微软仍然拿不出视窗。它的销售经理不得不亲自上门，一一安抚那些软、硬件商们，要他们把握在手里的钱再放一放，不要急着买可视的 Vision 软件，微软 8 月份一定会交货。

8月，微软再一次不能兑现自己的承诺。

面对众人的责问，比尔·盖茨急得像热锅上的蚂蚁，不断调兵遣将，充实科研队伍，加大开发力度。事后，有人透露开发最初的“视窗”版的设计时间耗费了11万个程序工作小时。

1985年5月，盖茨终于能带着演示版“视窗”，出现在当年的康迪斯电脑大展上，向成千上万的观众表演同时用鼠标和键盘打开或关闭“窗口”的效果。同时，他代表微软公司宣布：“视窗”1.0版软件仅标价95美元。1个月后，微软公司对外发放了“视窗”1.0的测试版。比尔·盖茨的这一炮不仅打响，而且声威震撼了世界。

争夺操作平台是如此，拼抢表格应用市场亦是如此。1982年，新成立的莲花公司推出了一套“莲花1-2-3”软件，它将为那些不能使用电子表格的客户提供帮助。面对这一严峻形势，1983年9月，比尔·盖茨秘密地安排了一次小型会议，把微软最高决策人物和软件专家关在西雅图的汇狮宾馆，开了整整3天的“头脑风暴会”。比尔·盖茨宣布会议的宗旨只有一个，那就是尽快推出世界上最高速的电子表格软件。

他们在会议上透彻地分析和比较了“莲花1-2-3”和“多元计划”的优劣，议定了新的电子表格软件的规格和应具备的特性。而比尔·盖茨也没有隐蔽设计这套电子表格软件的意图，从最后确定的名字“超凡”中，谁都能够嗅出挑战者的气息。

对于微软公司来说，他们要实现比尔·盖茨所号召的超越，首先意味着要超越自我。过去微软公司的电子表格软件“多元计划”是“莲花1-2-3”的手下败将，现在的生力军是视窗环境的“超凡”电子表格。视窗版“超凡”的开发工作紧锣密鼓地进行，而且比尔·盖茨经常亲自过问这个软件的开发进度。

为了使“超凡”软件与“莲花1-2-3”兼容，微软对视窗版“超凡”软件进行内部修改，并且还忍痛割舍了一些特殊功能。

1987年4月，莲花公司宣布开发新版“莲花1-2-3”。然而微软公司一直关注着产品的功能开发，从未放松对“视窗”的改善，终于在1987年8月16日领先莲花公司成为全球最大的软件公司。

比尔·盖茨及微软的决策层对于市场的脉动总是有充分的把握的，于是微软公司极具竞争意识的智囊团开始实行拿来主义，使得微软总是不

打开财富之门——财富给你留个缝儿

断开发出新的产品，并适应市场的需求，从而赚取财富。



敲门砖：

以猎人的眼光紧盯市场，才能创造财富，立于不败之地。密切注视市场态势，善于寻找和创造机会，是许多经营者成功的原则。经营者应当知道：经营是动态的经营，而快速应变是经营者面对竞争挑战，为适应市场环境的变化而快速作出相应变化，只有这样，才能夺取竞争中的优势地位，也自然会带来旺盛的财气。

从冷门中发现财富的缝儿

发财的路径并非一条，有人曾说：“要想获得财富并不一定非得跟着浪潮去淘金不可。”许多人都以为发财的途径已被发掘得差不多了，事实上情况并非如此。很多大家都不以为然的东西，只要善于利用、善于寻找这种冷门，就照样可以发大财。弗雷德里克·图德便是有这种本事的人。

1783年，图德出生于波士顿一个殷实的家庭。在他13岁时，他便决定放弃学业，尝试着做香料生意。

1805年图德参加了他堂兄德纳举办的一次酒会，堂兄很有钱。在那儿，他和他的兄弟半开玩笑地设想了从附近的弗雷什庞德将冰运到南部各港口的可能性。

1805年底，图德给堂兄写了一封信，他写道：“但是当你考虑到下列情况时，我想你就不会再怀疑此事的可行性，并接受我即将向你提出的建议。”别人已开了路，并以行动说明了这个想法是行得通的。图德举了一些这类航行的例子。一位美国船长运了一船冰从挪威到伦敦，“他赚了很可观的一笔钱，尽管他就上税一事与海关交涉了很长时间”。

图德写了一本《冰窖日记》，记录了他的想法和这个项目的进展情况。从日记的字里行间，展现出一个仔细考虑了风险并努力把风险减少到最低限度的企业家的形象。图德力图取得专卖冰的市场。

卖这种容易融化的商品，难以同别人竞争，因为在尚未找到合适的隔热材料的情况下，冰一运到，就得尽快卖掉。图德经常去逛市场使他认识到在从未使用过冰的人当中，冰的使用不可能自动推广。图德还努力寻求改进取冰的方法，他知道这是很关键的一环。

在得到一位堂兄的个人协助和财政支持的情况下，图德投资1万美元，把130吨冰运往马丁尼克岛，波士顿一家报纸特别提到这件事：“这不是儿戏，一艘装载冰块的货船已办好出港手续驶向马丁尼克岛。我们希望这不会是一宗不可靠的投机买卖。”不久以后，图德跟着来到此地，他希望向那些也许从未见过冰的未来的顾客们说明怎样使用冰。运

打开财富之门——财富给你留个缝儿

来了足够多的冰，对他来说想方设法出售一些冰是至关重要的。那些外籍居民看到冰时非常惊奇。经营蒂沃利公园的人坚持说，这个国家做不成冰激凌，不等他把冰拿回家，它就会全部融化啦！为了回答他的问题，图德劝他订购 40 磅冰，答应第二天上午就在那个人的家里做冰激凌。果然他把冰激凌制成了。图德决心全力以赴地使这些人确信，他们不仅能够获得冰块，而且还能像在别的任何地方一样，在本地生产出冰激凌这种美味的食品。这位经营蒂沃利公园的男人第一个晚上就卖掉了 300 美元的冰激凌。此后，他变得谦虚了。

就这样，图德得到了一些成就和鼓励，但还不足以赢利。在六周之内，他的存货逐步融化了，图德付出努力所得到的一切却是 4000 美元的损失。图德不气馁，又驶向古巴，而威廉则争取在圣克罗伊岛做好关于专卖权的安排。图德并不走运，此外国际上的事变又使他遭受了挫折。1807 年，欧战正在进行，杰斐逊总统企图保持美国的中立地位，下令实行禁运，这使图德的计划遭到挫折。于是他返回波士顿，得知他父亲已破产。

图德无力偿还债务，险些进了债务人的监狱。他便留在自家的农庄，直至禁运结束。战争结束后，他又去寻找市场。这一次他不仅在加勒比海，而且还在南部各州寻找市场。他告诉大夫们如何敷用冰袋去减轻病人痛苦。他以同热饮相同的价格出售冷饮，以使人们习惯喝冷饮。此后，这种经商之道也为其他许多商人所发现，他经常想到总有一天美国人会习惯于喝冷饮的。带冰的冷饮售价一磅 10 美分，假如 16 杯冷饮合一加仑的话，那么每杯只不过需要花半美分的冷却费。

19 世纪 20 年代中期，图德的生意很好。在此期间，每年约有 3000 吨冰用船从波士顿运出，其中有 2/3 的冰是他运的。

到 19 世纪中期，图德“冰王”的地位已牢固树立。1856 年，图德用船运了 14.6 万吨冰到下列地方：菲律宾、中国、澳大利亚、西印度群岛和南部各州，图德就这样依靠谁也不重视的东西发了大财。



敲门砖：

看到这个故事，我们是否也应该坐下来想一想：既然图德能够利用冰来致富，那我们为什么不能找出一个被称做“冷门”的东西来发财致富呢？

第二章 公平的财神给每个人都留了一个财富的缝儿

财富之神对待每个人都是公平的。它不会因为一己之好而偏向谁，更不会因一己之私而抛弃谁，它为众人开启了同一扇门，只是有人很快地就发现了这道闪着缝儿的财富之门，而更多的人却视而不见。

打开财富之门——财富给你留个缝儿

点燃追求财富的欲望

一说到“欲望”这个词，人们的脑海中马上会出现这样或是那样不好的印象，总会联想到“贪婪”和“罪恶”，视之为肮脏的东西。尤其在有着两千年孔孟文化的中国，人们更是认为欲望是罪恶的根源，只有剪除掉人类心灵中的欲望，帮助其从欲望中逃脱出来，人类才有道德可言，才能达到最高境界。

其实，这种观念是片面的。因为，欲望的本质并不污秽，也并非是什么罪恶的根源。换句话说，欲望是人类生命力的表现，就好像能发动轮船、火车的蒸汽机一样。如果把这个也当作恶而加以消灭的话，那就如同使船、火车停止运动一样地断掉了人类的生命。

所以，欲望没有善恶之分，我们可以视之作为一种力量，是驱使我们做好一件事情的动力。这才是欲望的本质和真谛。

而需要注意的是，欲望会因个人的出发点不同，有可能变为善，也有可能变为恶，而这一切全在于我们怎样运用。就好像我们发明并拥有了蒸汽机时，要做的不是限制蒸汽机，而是掌握好它前进的方向。

市面上有许多教人们如何发财致富的书，而这些书也总在不厌其烦地讲述着各种赚钱的学问和窍门，可似乎很少有人告诉我们：要发财，必须先有强烈的欲望。换句话说，欲望是所有成就的出发点！欲望，是走向财富的第一步！欲望，是发现财富之缝儿的第一步！

我们经常在电视或是各种报道中看到或听到某位成功人士的发迹故事。这些人没有资金，也没有场地，甚至没有任何社会关系，总之，他们是一无所有，但他们却发大财了。为什么呢？原因是他们的欲望促使他们找到了财富留给他们的缝儿。

哈同是旧中国上海滩的犹太商人。他来自印度孟买，曾经为沙逊洋行工作，后来自立门户，以经营房地产为主。经过多年的奋斗而成为远

第二章 公平的财神给每个人都留了一个财富的缝儿

东第一巨商。

哈同刚到上海的时候年仅 24 岁，身上除了破烂衣服之外，就再无其他了，可谓一无所有。那他有的是什么？他有的是来中国赚钱发财的欲望，所以他决心从一个立足点开始。

哈同身体魁梧，很容易地在一家洋行找到一份别人不愿意干的看门工作。在一般人眼中，一个相貌堂堂、年轻高大的小伙子，却当看门雇员，是件很丢面子的事情。而哈同却不那么想，他认为看门并不丢脸和失身份，他是凭劳动赚钱。另外，他更深刻地明白，“千里之行，始于足下”，这份工作只是一个立足的支点，为的是今后通过自己的努力奋斗，积蓄力量，最终找到能赚更多钱的路子。

为了满足自己赚钱的欲望，哈同在当看门工时，不但非常认真，忠于职守，而且他还利用一切可用的时间去阅读各种经济和财务的书籍，知识增进很快。慢慢地，老板觉得他工作出色，头脑灵活，就把他调到业务部门当办事员。哈同一如既往，工作业绩不错，逐步被提升为行务员、大班等。

这时，哈同的收入增加了不少，但对于早怀壮志的他并没有因此而知足。正如曹操所说的，“人若不知足，既得陇，复望蜀”，他认为自己的创业时机到了。1901 年，哈同离开了打工岗位，自己开始独立经营商行并取名为“哈同洋行”。他看到洋货在中国市场上有绝对的竞争优势，因此，为了赚取更多的钱，哈同决定自己的洋行以经营洋货为主。后来的结果不难想象，他的经营获得了高额的利润。随着资本的增多，哈同没有放缓自己追求，开展买卖土地和放高利贷业务。他买入的土地往往从一些急于等钱用的人处获得，所以他把价钱压得很低，卖主不得不同意。接着，他将低价买入的土地租给别人造屋，到一定年限后收回，这样连房产也归他所有了。另外，他自己也投资建造楼房供出租，从中获取惊人的利润。几十年后，他成为大富豪了。

当一个人勤于想得到的时候就会被欲望所驱使，那么在欲望的强烈驱使下就会迫使一个人变得目光敏锐和头脑清晰，并从而更有机会发现财富留下的缝儿。所以，当我们拥有欲望时应该按照如下步骤去做。

第一步：列出欲望清单

要把我们想到的每一个欲望，都大胆地写在一张纸上，并经常补充

打开财富之门——财富给你留个缝儿

新欲望。但是不要强迫自己写下意愿并不强烈的欲望，因为只有我们真正渴望，才会拼命追求。

第二步：不要把欲望和愿望混淆

欲望和愿望是有差别的，所以我们要注意区分。只有某一条是我们十分渴望实现的，且有紧迫感的，才是我们的欲望。

第三步：让欲望更加醒目

把我们的欲望进行分类管理，对某些我们感到十分重要、对我们影响很大的欲望，就需要标注上特殊符号，提醒自己多加关注这些重要的欲望。

第四步：明确这些欲望为什么吸引我们

确定出最重要的欲望，我们还得回答出这些欲望为什么这么吸引我们。只有明确了目标，清楚自己内心的需求，才能坚持不懈地追求。

欲望是迈向成功的第一步。有了追求财富的欲望，才能唤醒创富的潜意识，才会有实现梦想的目标和行动。我们的心中常存追求财富的欲望，然后开始行动，绝不因暂时的挫折而却步，总有一天，我们就会实现自己的人生梦想。因为，既然赚钱是实现人生梦想的有效途径，那么，蓬勃不息的赚钱欲望，就是我们自己成功创富永不枯竭的动力。



敲门砖：

赚钱的欲望很重要。我们的心中常存想要富有的欲望，行动时便会信心十足。如果再辅以后必胜的决心和毅力，就一定能得到我们所渴望的第一桶金。

专注目标，永不放弃

《人与自然》中有这样一段画面：在一望无际的非洲拉马河畔，有一头剽悍的非洲豹正凶狠地向一只未成年羚羊发动攻击，穷追不舍。在追与逃的过程中，非洲豹擦过了一只又一只站在旁边惊恐观望的羚羊，但这只非洲豹对于那些和它靠得很近的羚羊，却像没看见一样，一次次放过。终于，那只未成年的羚羊由于疲于奔命，体力不支，最后被凶悍的非洲豹扑倒在地。那只非洲豹为什么不放弃先前那只羚羊，而无视离它更近的羚羊呢？动物学家告诉了我们其中的原因：豹子由于追逐已经跑累了，而其他的羚羊并没有奔跑。如果豹子在追赶途中临时改变了目标，而原本立足的羚羊却跑了起来，那么，转瞬之间就会把这只疲惫不堪的豹子甩到身后，因此豹子才始终不会丢开那只已经被自己追赶得精疲力竭的羚羊。

紧追一只羚羊，是非洲豹在残酷的动物世界中的生存之道。紧盯一个目标，是非洲豹在捕猎中屡屡得手的法宝。因为它们知道，每次只专注于一个目标，比盯着几个目标更容易成功。

作家爱默生说：“生活中有一件明智的事，就是精神集中；有一件坏事，就是精力涣散。”同样的道理，如果每一个人把获取财富的奋斗目标设立太多必然无法精神集中，从而导致不能够专注地去做事，那么，距离财富就会越来越远。

古代的纪昌向“神箭手”飞卫学射箭，飞卫对纪昌说：“在学习射箭之前，你首先要学会看东西不眨眼睛，然后我们再谈射箭。”看东西不眨眼睛，其实说的就是要盯紧目标。纪昌回到家里，仰面倒下躺在妻子的织布机下面，用眼睛注视着练习不眨眼睛。练习三年之后，即使是锥子尖刺到眼皮上，他也不眨一下眼睛。然后，他又去找飞卫。飞卫说：“你做得不错，不过这还不够，你还要学会视物才行。要练到看小物体像

打开财富之门——财富给你留个缝儿

看大东西一样清晰，看微小的东西像看巨大、显著的物体一样容易，然后再来跟我学射箭。”不难看出，飞卫强调的还是要专注目标。到家后，纪昌用牦牛尾巴上的毛系住一只虱子悬挂在窗口，朝南面远远地看着虱子。十天之后，他眼里的虱子渐渐大了，三年之后，虱子在他眼里有车轮那么大。此时，他转过头来看其他东西，都像山丘一样大。纪昌便用燕地的牛角装饰的弓，用北方出产的篷竹作为箭杆，射那只悬挂在窗口的虱子，箭穿透了虱子的心，但牦牛尾巴的毛却没有断。纪昌把自己练习的情况告诉了飞卫，飞卫高兴得手舞足蹈，拍着纪昌的胸膛，说：“你已经掌握了射箭的秘诀了。”

纪昌的成功源自他对目标的专注。其实，若想发现财富留给自己的缝儿也必须要精神专注。

常有人问，成功有秘诀吗？如果非要说有的话，那就是我们永远都要专注于自己的目标，永远都不能放弃。有时我们可能真的觉得不可能再坚持下去了，真的想要放弃了，但这恰恰是最关键的时刻。因为这意味着我们开始摸索到成功最后的关键之处了，只要再坚持下去，成功便唾手可得！而很多人之所以一辈子也没有品尝到成功的喜悦滋味，原因就在于，他们在已经摸索到成功关键之处的时刻放弃了。

在美国大草原开发初期，新来的人常常很便宜地就把原先居住者的农场买了下来，原因在于原居住者找不到足够多的水源。他们也挖过井，但每次没挖多深便灰心丧气地放弃了，一直没有挖到地下水。然而，新来的人在买下他们的农场后，顺着原先他们挖过的地方再往下挖几米，便发现了丰富的地下水。

最初的定居者在成功离他们只有咫尺之遥时，却令人遗憾地退却了，他们的付出白费了。从失败把我们击倒的那一处再向前迈一步，往往便是成功。

伟大的科学家爱迪生在从事发明电灯的过程中，历经第 9999 次失败后，有人问他：“你是否打算再尝试第一万次失败？”爱迪生答道：“那不叫作失败，那叫成功！每一次我都成功地发现了用该方法做不出电灯来。”

世界上最软的是水，最硬的是石头，可是软水居然能够穿透硬石，靠的是什么？正是对于目标的专注与坚持不懈的努力。在成功的路上，

第二章 公平的财神给每个人都留了一个财富的缝儿

我们总会遇到障碍，但只要坚忍不拔，永不放弃，勇往直前，保持目标的明确，障碍也会成为我们成功路上的垫脚石。

世界上没有人天生就会成功的，任何人要想叩开财富的大门都需要努力奋斗。需要树立目标、专注于目标，直到目标的实现。

在我们的身边也有很多人，他们最初创业的时候，可以说都是一无所有，但现在他们却能够跻身全国最富有的富翁行列，只因为他们做事的方式是永不放弃。

生命之路总是充满了挑战和障碍，成功永远都在转弯处，而轻易放弃的人是无法把握机会的。所以，如果我们想获取财富，就要在你坚持不下去的时候，再忍耐一下，也许就能发现财富之缝儿，从而走上创富之路！



敲门砖：

专注目标，坚持到底，不仅是一种工作态度，更是一种做人的品质，它能使我们脱离逆境，走向成功。

打开财富之门——财富给你留个缝儿

爱上金钱，你准备好了吗

生而贫穷不是过错，死而贫穷才是遗憾。金钱是一种货币，是一个
人拥有物质财富多少的标志。它本身不存在贵贱之分，但金钱是财富的
象征。做生意，首先要敢去想，如果没有赚大钱的欲望，就免谈做大生
意的行动。

赚钱的欲望就像一腔滚烫的热血，在每个人的身体里膨胀。无论是
富人，还是穷人，都会按捺不住拥有金钱欲望的诱惑。可以说，每个人
都不例外。

年广久，一个安徽穷山村里的农民。论文化，他除了自己的名字以
外，几乎一字不识；说条件，他幼年随母亲外出逃荒，走进芜湖时，衣
不蔽体，赤着双脚，然而他拥有很高的财商。

新中国成立后，年广久就在街头摆摊。但当时的条件不允许摆水果
摊，被当作“资本主义尾巴”割掉了；贩板栗受到“打击投机倒把办公
室”的清查。1963年，年广久因投机倒把罪被判处有期徒刑一年。

出狱后，为维持生活，年广久炒起了瓜子。1966年，“文革”期
间，年广久成了芜湖市“运动”的对象，又被关了20多天，但多次打击
也没有磨灭年广久的意志。这时，人们都在“关心国家大事”，年广久的
瓜子事业在地下“偷偷摸摸”地发展起来。

年广久这样描述当时的生活：每天晚上七八点钟开始炒瓜子，一炒
几百斤，一气干到第二天早晨五点；洗洗脸，稍微睡一会儿，7点钟左
右又起来，开始把炒好的瓜子分包装好，中午12点左右，人们下班时间
到了，就出去偷偷地卖；下午再包，6点钟人们下班时间再卖，如此循
环往复。

年广久的“傻子”头衔也是此时落下的：人家买一包，他会再抓一
把给人家，人家不要，他会硬往人家口袋里塞。当“傻子”的结果是，

他在 1976 年的时候就赚了 100 万元。

有人认为这是他机遇好，但当时炒瓜子的人不计其数，为什么偏偏他发了大财？他的结发妻子耿秀云说了一番很有道理的话：“年广久没有文化，对于‘经济’，与其说他懂，不如说他会感觉。他不能用语言解释清楚为什么世上会有‘钱’这种东西，但他知道钱能使人着迷。并且他对于‘钱’的感觉又是出人意料的精，当拥有它的时候，就叫富，没有它的时候，就叫穷！”年广久，这位穷怕了的农民，就是认定了一个理——要赚钱！要致富！因此，别人说他投机倒把他不怕，只要没有人来抓他，他照样炒瓜子；他在中国率先请雇工，有人说这是要当资本家，但他说人手不够，不请人怎么办？

金融巨子摩根说：“有些人热衷于研究棒球或者足球的时候，我却喜欢研究怎么赚钱。”在谈到投资的时候，摩根总是说：“玩扑克的时候，你应当认真观察每一位玩家，你会看出一位冤大头，如果你看不出，那个冤大头就是你。”摩根从来不乱花钱去做自己不喜欢的东西，他总是琢磨着怎样赚钱。有一次，一位同事和他开玩笑：“你已经是百万富翁了，感觉怎样？”摩根的回答是这样的：“凡是我想要的东西而又可以用钱买到的时候，我都能买到。至于其他人所梦想的东西，比如名车、名画、豪宅我都不为所动，因为我不想得到。”

曾经畅销一时的《富爸爸，穷爸爸》一书中指出，富爸爸、穷爸爸都是聪明能干的人，但因为两人对金钱的看法有很大的不同，最终决定了一个身后留下了数千万美元的巨额财产，而另一个终生为财务问题所困扰。穷爸爸对钱不感兴趣，他认为钱对他来说不重要；富爸爸却认为金钱就是力量。穷人和破产者之间的区别是：破产是暂时的，而贫穷则是永久的。因为金钱观念不同，穷爸爸一生都在为钱工作，而富爸爸的人生是“钱要为我工作”。



敲门砖：

人要赚钱，而赚钱正是一种来自于想要赚钱的、想要挑战自我的乐趣。你拥有这种乐趣吗？

两个以上的目标等于没有目标

美国著名半导体公司德州仪器公司有这样一句口号：“写出两个以上的目标就等于没有目标。”这句话的道理虽然很简单，但是它不仅适用于公司经营，也是打开个人财富之门的一把金钥匙。

戴尔·卡耐基在分析了众多个人事业失败的案例后得出这样的结论：年轻人事业失败的一个根本原因，就是精力太分散。事实的确如卡耐基所说，许多生活中的失败者几乎都在几个不同的行业中艰苦地奋斗过。试想一下，如果把他们的努力能集中在一个方向上，那么财富的大门离他们还会很远吗？

一位农场主新雇了一位年轻的帮手，但刚刚工作了一会儿，农场主就有些不满意了：“你这种犁法是不行的，你都犁歪了，在这样弯曲的犁沟中，玉米会长得很混乱。你应该让你的眼睛盯住田地那边的某样东西，然后以它为目标，朝它前进。大门旁边的那头奶牛正好对着我们，现在把你的犁插入土地中，然后对准它，你就能犁出一条笔直的犁沟了。”

“好的，先生。”年轻人很虚心地接受了农场主的批评。

十分钟以后，当农场主回来时，他看见犁痕弯弯曲曲地遍布整个田野。

“停住！停在那儿！”

“先生，”年轻人说，“我绝对是按照你告诉我的在做，我笔直地朝那头奶牛走去，可是它却老是在动。”

在这个故事中，不停走动的奶牛就是这个年轻人的目标。因为目标总是在变动，他就不得不在这个目标和那个目标之间疲于奔命，这是一种没有目的、欠缺考虑，而且非常笨拙的工作方法。这种行事方法除了招致失败以外，还能带来什么呢？

试想，有这样一个年轻人，他只有一种技能，但是他把自己所有的力量都集中于一个毫不动摇的目标之上。而另外一个人，他很有头脑，但把他的精力分散开来，而且从不知道接下来该做什么。不用等待结果，我们可以很容易地猜到：前者将会取得更多的成就，而后者可能一事无成。没有任

何东西可以代替一个专注的目的，教育不能，天分不能，才智不能，勤奋不能，意志也不能。没有一个专注目标的人生，注定是一个失败的人生。

一位刚从学校毕业的年轻人，工作能力很强，也有着他那个年龄的人所特有的积极进取心。而他周围的许多同学和同事也都认为，他是一个前途无限的人。但是，在步入社会的十年中，他订立过许多人生目标，却没有一次是从自己的实际工作出发制订的。一天到晚，不是忙着考托福就是考会计师，今天想出国，明天想开公司。年轻人的那股冲劲和激情全部被他挥洒在工作周围的事情上了。眼看着那些有些“愚钝”的同龄“老黄牛”被公司重用，而自己的诸多梦想都没有实现，除了抱怨世界的不公外，就把“此处不留爷，自有留爷处”的口头禅挂在嘴上，以缓解内心的苦闷和彷徨。

在专业化程度越来越高的现代社会，追求财富的过程对个人的知识和经验不断提出了更高、更广、更深的要求。一个做事时总是摇摆不定、变来变去的人，只会将自己长时间积累的职业经验和资源都舍弃了，无法强化自己的专业知识，无法形成自己的核心能力，也就无法超越他人。这样的人不但实现不了自己的梦想，而且在社会上也是没有立足之地的。

一个人离开原来的工作转而从从事新工作，他的损失是相当大的，如多年来他所积累的资历、职位、经验和人际关系网络等，也就是说，过去花费在这份工作上的时间成本可能变得全然无用了。另外，人都是有行为定式和心理惰性的，到了一定年龄，经验增长了许多，锐气却消磨了不少，这是一种正常的资源损失；如果此时放弃已经厚实的经验而去倚重日趋单薄的锐气，难免让人觉得有些不合常理和有悖自然。

当然，年轻人在事业的开端有多个目标是很正常的。这好比罗盘指针在被磁化之前所指的方向是不确定的，只有在被磁石磁化而具有特殊属性之后，才成为罗盘。同样，一个人一开始可能确定不了自己的方向，在经过一段时间的摸索后，他最终就会确定一个自己发展的目标。



敲门砖：

如果确定的目标被证明是正确的，那就应该像卫星导航一样，坚定不移地为目标而奋斗。

一切从准备做起

你可能会为失败找到无数个理由，但一切失败的最终根源其实只有四个字——准备不足。

坦率地说，任何人都不愿意面对失败。当技术人员发现自己辛辛苦苦开发的软件被证明是漏洞百出时；当销售人员费尽唇舌依然没有签合同时；当一个管理者发现自己的团队是一盘散沙时，那种沮丧、失落的心情确实令人难过。也许他们可以用无数个理由来为自己开脱，什么运气不好、一时疏忽、配合不力，等等。但事实告诉我们，隐藏在这些失败背后的真正原因只有一个——准备不足。

有一家银行，分别贷巨款给四位 20 岁的青年，条件是：他们必须在 30 年内还清本息。

第一位青年心想，突然有了一笔款，可以放松了，于是工作得过且过，敷衍了事。还不到 5 年，他就花光了所有的钱。这位青年的名字叫“懒惰”。

第二位青年很兴奋，每天忙忙碌碌，恨不得每周工作 8 天，但他办事不用脑子，差错不断……他付出的劳动比别人多，得到的却很少。勉强坚持到 11 年，还是赔了本。他的名字叫“蛮干”。

第三位青年小心谨慎，凡事服从，总是等到命令才动手。常常临时抱佛脚，结果事倍功半，累死累活才在 30 年后还上本钱。他的名字叫“盲从”。

第四位青年工作积极，他懂得准备的重要，因此工作效率很高。只有他，不仅在第十个年头上还本付了息，还可以拿出余款贷给别人。他的名字叫“效率”。

当年，给他们贷款的银行，叫“工作银行”。

其实，每一个人的工作都是人生的贷款，是要自负盈亏的。

第二章 公平的财神给每个人都留了一个财富的缝儿

任何一个企业都不需要像第一位青年那样的员工，他都不能为了自己而奋发图强，又怎么能期待他为别人服务呢？

同样，“蛮干”和“盲从”类型的员工也不能给企业带来益处，他们缺乏准备的习惯只能让事情变得更糟。

为了企业的利益，每个老板都只会重用那些名叫“效率”的员工——在认真准备的基础上具有忠诚、敬业、主动精神的人。

也许有人会说：准备？不！我们要的是行动！立即行动！他们并没有意识到，使行动真正有效的，恰恰就是准备。

只有真正理解了这一点，才能在通过财富的路上少走弯路。有这样一个故事就很好地说明了这一点。

一个年轻的猎人带着充足的弹药、擦得锃亮的猎枪去寻找猎物。虽然老猎手们都劝他在出门之前把弹药装在枪筒里，他还是带着空枪走了。理由很简单，到达那里需要一个钟头，他认为哪怕要装 100 回子弹，也有的是时间。

结果事与愿违，他还没有走过开垦地，就发现一大群野鸭密密地浮在水面上。以往在这种情景下，猎人一次就能打中六七只野鸭。可如今，等他匆匆忙忙地装了子弹之后，野鸭们发出一声鸣叫，一齐飞了起来，很快就无影无踪了。

真糟糕，不幸接二连三地发生了：他徒然穿过曲折狭窄的小径，在树林里奔跑搜索，树林是个荒凉的地方，他连一只麻雀也没有见到。接着，霹雳一声，大雨倾盆。猎人浑身被浇了个透，袋子里空空如也，猎人拖着疲乏的脚步回家去了。

在看到猎物时才去装弹药，连作为一名猎手最起码的准备工作都没有做好，当然不可能有什么收获了。

许多看似偶然的事件都包含着必然的因素，而准备却可以使偶然出现的机会变成必然的成功因素。让一个人去做一件没有准备好的事情，那么，这件事的失败在行动前就已经注定了。

没有准备的行动只能使一切陷入无序，最终面临失败的局面。

我们可能会为失败找到无数个理由，但一切失败的最终根源基本都是那四个字，准备不足。

一个缺乏准备的人一定是一个差错不断的人，纵然具有超强的能力

打开财富之门——财富给你留个缝儿

和千载难逢的机会，也不能保证获得成功。

所以说，一个做好准备的人就是一个已经预约了财富的人。在工作中要时时刻刻提醒自己：我准备好了吗？还有什么需要准备的吗？我所准备的是最适合我的吗？当我们得到的肯定答案越多时，行动成功的可能性也就越高。

是啊，准备才是发现财富之缝儿的保证！那么，我们就做好准备吧！



敲门砖：

一个缺乏准备的人一定是一个差错不断的人，纵然具有超强的能力和千载难逢的机会，也不能保证获得成功。那么，我们就从做好准备开始吧！

想赚钱，首先从完善人格开始

如果我们留心观察就会发现，成功人士都有这样一个特点：完善的人格。现实社会中想发财的人比比皆是，而想打开财富之门就得完善自己的人格，换句话说，想赚钱，首先从完善人格开始。

王宇，没有工作，一个年近四十正当年的人居然在家里待着，每天除了抽烟以外无所事事，很消沉和悲观。很明显，他可能在心理上出了毛病。

王宇的家庭一直不富裕，早在十几年前他就发誓要下海赚钱，可是真的开始了，才发现赚钱看似容易，做起来很难。王宇先承包了一家饭店，因管理不善很快停业；此后又开了另一建材门市部，因建筑市场的不景气而关门大吉；随后又办起了一家小书店，几个月下来依然是毫无建树。

一次次的打击，一次次的挫折，终于使正当年的王宇消沉了，从此，他什么也不想干了，整日闷闷长叹，坐在家里靠妻子的工资维持生活。

王宇常常在想：“人们现在讲究创富，时下还有一门风靡全球的最新学科，叫心理创富学。可我也有创富的心理，为何就不能创造财富、抓住财富呢？”王宇悲观中明显带着不解和疑惑。

王宇为什么会消沉、悲观呢？原因很简单，他是因为不能凭自己的行为创富，说通俗一点就是因发不了财、赚不了大钱而苦恼。有这种心理的人，可以说在当代社会有很大一批，他们之所以与财富擦肩而过，其很大原因就是没有理顺健康的心理与财富的关系。

在心理创富学中，研究者根据大多数人在创富过程中遇到的问题归纳了“创富中的人格力量及展现要诀”：创富是一个自我实现的过程，它既研究一个人脱离贫困、经济充裕的方法，更着重于帮助个体建立完善的人格，寻求享受真实人生的途径。

创富学研究者为此提出了一个拥有真正财富的人所具备的条件：有积极进取的人生态度；有强健的体魄；有大无畏的精神；对未来的成就充满希望；享有良好的人际关系；有信心并懂得运用这信心；愿意与人

打开财富之门——财富给你留个缝儿

分享自己的成就；愿意以博爱的精神去工作；胸襟广大，能宽容他人；良好的自律性；有了解他人和世事的智慧；享有经济充裕的生活。以上除有强健的体魄和享有经济充裕的生活以外，其余均是从个体心理和人格的角度而确立的。

因此，我们不难发现，完善的人格才是发现财富之缝儿的根本，而财富的建立只是完善人格的结果。当然，在社会生活中，没有充裕的物质条件，个体的心理同样会受到伤害，所以我们也应具备努力赚钱的意识。但是，一个真正健全的人追求的应该是金钱的成功，而非恐惧、紧张与哀愁，就是说，在拥有金钱的同时，还要拥有心境的宁静和应有的美德，等等。

美国哈佛大学心理学家威廉·詹姆士研究发现，一个没有受到激励的人，仅能发挥其能力的20%~30%；而当他受得激励时，其能力可以发挥至80%。因而，即便有完善的人格，由于缺乏前进的动力，也很难实现创富的目标。创立心理创富学的希尔博士曾揭示出六个自我激励的“黄金”步骤：

(1) 你要在心里，确定你希望拥有的财富数字——随随便便地说：“我需要很多、很多的钱”是没有用的；你必须确定你要求的财富具体数额。

(2) 确确实实地决定，你将会付出什么努力与多少代价去换取你所需要的钱——世界上是没有不劳而获这回事的。

(3) 规定一个固定的日期，一定要在这日期之前把你要求的钱赚到手——没有时间表，你的船永远不会靠岸。

(4) 拟订一个实现你理想的可行性计划，并马上进行。你要习惯行动，不能够再耽于空想。

(5) 将以上四点清楚地写下——不可以单靠记忆，一定要白纸黑字。

(6) 不妨每天两次，大声朗诵写下的计划的内容。一次在晚上，另一次在早上起床之后——当你朗诵的时候，你必须看到和已经拥有这些钱。

一般来说，缺乏完善的人格的人办事时总是畏畏缩缩的，其结果，许多很容易完成的事情都会中途作废。而具备完善人格的人，做事情是会让自身的潜能得到超常的发挥。结果，时常出现很多看似难有结果的事情，最终居然成功。

第二章 公平的财神给每个人都留了一个财富的缝儿



敲门砖：

如果总是哀叹命运的不公而不思考自己的未来，不规划自己的人生，也不愿付出自己的努力，那么你就永远不可能打开已经虚掩的财富之门。只有怀着对财富的追求，不断思考获得财富的方法，并努力去运用这些方法，财富才有可能降临到你的身上。

打开财富之门——财富给你留个缝儿

爱钱取之有道，但不贪婪

“贪婪”指贪得无厌和渴求而不知满足，也可以说是对与自己的力量不相称的某一目标过分的欲求。它是一种病态心理，与正常的欲望相比，贪婪没有满足的时候，用“人心不足蛇吞象”比喻最恰当。贪婪是人性的无节制地满足欲望，贪婪是万恶之源。

有这样一个故事：

一个沿街流浪的乞丐每天都做着发财的美梦，总希望一觉醒来，手头就有两万元钱。一天，这个乞丐无意中捡到了一只很可爱的小狗，便把狗抱回他住的窑洞里，拴了起来。

其实，这是一只名犬，而它的主人是本市有名的大富翁。这位富翁丢狗后十分着急，并在当地电视台发了一则寻狗启事：如有拾到者请速还，付酬金两万元。并将这则寻狗启事贴满了大半个城市。

第二天，乞丐沿街行乞时，看到这则启事，便迫不及待地抱着小狗准备去领那两万元酬金。可当他匆匆忙忙抱着狗又路过贴启事处时，发现启事上的酬金已变成了三万元。原来，富翁寻狗不着，就把酬金提高到三万元。

乞丐似乎不相信自己的眼睛，向前走脚步突然间停了下来，想了想，又转身将狗抱回了窑洞，重新拴了起来。第三天，酬金果然涨了，第四天又涨了，直到第七天，酬金涨到了让市民都感到惊讶的程度时，乞丐这才跑回窑洞去抱狗。可想不到的是，那只可爱的小狗已被饿死了。原来这只小狗在富翁家吃的都是鲜牛奶和烧牛肉，对乞丐从垃圾筒里捡来的东西根本不屑一顾。

贪婪的乞丐最后竟然一分钱也没有得到。正是因为他过于贪婪，使他失去了获得酬金的最佳时机，眼睁睁地看着财富与自己擦肩而过。

金钱是人人都喜欢的东西，但是获得金钱的最恰当的途径只有一条，

第二章 公平的财神给每个人都留了一个财富的缝儿

那就是用自己的劳动和智慧赚取合理的回报。投机往往会失去机会，贪婪往往会一无所有。

一位富翁曾经对自己的仰慕者说过这样一个故事：

一个人来到智者面前向他诉苦，说有人骗了自己。

智者问他：“那么，他做了什么呢？”

这个人说：“他说他能够把任何一种金属都变成金子。他做给我看了，我亲眼看见了事情的发生。然后他说，我应该把我所有的金子带来，他将使它变成 10 倍的金子。所以我集中了我所有的金银首饰，而他拿着这些逃走了。他骗了我。”

智者告诉这个人：“是你的贪婪骗了你。不要把责任推到别人身上。你是贪婪的，而贪婪是愚蠢的。你希望你的金银首饰变成 10 倍多，那个念头骗了你，那个人只不过是利用了这个机会，如此而已。你是真正的问题所在。如果他不骗你，别人也会把你给骗了。”

所以，渴望财富并没有错，关键是不能因为急于获得财富而心生贪婪，否则就会上当受骗。



敲门砖：

人生而有欲，人性中的欲望是推动人类社会进步发展的动力源泉。人类正是在一种积极进取、不断追求去实现自身需求的欲望中，才激发出力量、创造出数千年的灿烂文明和丰硕成果。

打开财富之门——财富给你留个缝儿

不要让金钱腐蚀灵魂

有些人在金钱的诱惑面前是多么软弱，在金钱炫目的光芒下理智是多么不清，我们在金钱面前能够做到神定气清吗？

杨斌，曾为沈阳欧亚实业公司董事长，在“2001 年度福布斯中国富豪榜”上以 9 亿美元的身价高居第二位，不过，他的无限风光仅维持了一年多。当他踌躇满志地向世界五百强努力时，2002 年 10 月初却闪电被捕。2003 年 7 月 14 日，杨斌被法院数罪并罚判处有期徒刑 18 年，罚金人民币 230 万元。

杨斌 1963 年出生在江苏省南京，五岁就成了孤儿，靠年迈的奶奶摆茶水摊和亲戚的接济才得以长大成人。青年的杨斌学习很好，18 岁考入海军第二炮兵学院，本科毕业后由于成绩优异，留校任教；1987 年，赴荷兰莱顿市留学；1993 年获得荷兰国籍。

1990 年，27 岁的杨斌在荷兰创立了欧亚国际贸易有限公司。五年后，杨斌回到中国，在北京、沈阳、吉林、四川等地迅速建立了十几家欧亚分公司后，人们才开始关注：这匹突然冒出来的“黑马”何许人也？

1998 年，杨斌在沈阳兴建一个梦幻式的庄园——占地 3300 亩的“荷兰村”。总投资 70 亿元人民币的“村庄”被誉为当时的“中国农业新模式基地”，也让杨斌在中国声名鹊起。

2001 年 7 月 19 日，在香港工商东亚、里昂证券等八家券商和投资机构的保荐下，欧亚农业在香港主板上市。公开发行价为 1.48 元港币，首次发行 46000 万股，共筹资近七亿港元。而杨斌所持有的 12 亿股股权市值也接近 18 亿港元，随着其后数月欧亚农业股价的上涨，杨斌所持有的上市公司总市值一度接近 33.6 亿港元。香江资本之旅使杨斌一夜扬名，就在这一年，他进入《福布斯》的中国富豪排行榜，以 9 亿美元的身价名列第二。

但是，1998 年 4 月至 2001 年 7 月，杨斌在申请办理沈阳欧亚实业有

第二章 公平的财神给每个人都留了一个财富的缝儿

限公司等公司有关注册资本登记过程中，就使用伪造的国家机关完税证明、伪造的购货发票和伪造的验资报告等虚假证明文件，采取“借资空转”等欺诈手段，先后虚报注册资本共计人民币两亿多元。

1998年11月至2001年9月，杨斌在政府划拨和租赁的农业用地上修建非农业建筑物，非法占用并毁坏耕地44.451公顷。

2000年10月，杨斌骗取辽宁省土地整理中心支付耕地开垦费人民币300余万元。

2000年12月至2001年9月，杨斌为达到弄虚作假，规避国家有关土地政策的目的，给予辽宁省法库县原规划土地管理局人民币98万元；为谋取不正当利益还给予国家工作人员人民币25万元、美元2万元。

2001年4月至2002年6月，杨斌授意采取伪造金融票证的手段造假账，共伪造电汇凭证等其他银行结算凭证305张，票面金额共计人民币17.86亿元。

2003年7月14日，沈阳市中级人民法院根据以上事实，作出的一审判决是这样的：“被告人杨斌及相关企业犯合同诈骗、伪造金融票证、非法占用农用地等罪案作出一审宣判。被告单位沈阳欧亚实业有限公司犯非法占用农用地罪、合同诈骗罪、对单位行贿罪、单位行贿罪，被数罪并罚判处有期徒刑人民币560万元。被告单位沈阳欧亚农业发展有限公司犯伪造金融票证罪，被判处有期徒刑人民币40万元。被告人杨斌犯虚报注册资本罪、非法占用农用地罪、合同诈骗罪、对单位行贿罪、单位行贿罪、伪造金融票证罪，被数罪并罚判处有期徒刑18年，罚金人民币230万元。”

金钱对我们真的十分重要，我们的爱情、家庭、亲友确实无法离开它的支持，不过，我们追逐金钱的目的是什么？我们难道是为了金钱而去追逐金钱吗？我们不是金钱的奴隶，金钱本身不值得我们追逐，我们要的，是利用它来改善我们的生活，带给我们幸福安定，我们要合理、合法地获取和支配它。



敲门砖：

君子爱财，取之有道。成功的商人在金钱的诱惑面前，必须保持足够的定力。

有最好的预期，做最坏的准备

中国有一句老话是“生于忧患，死于安乐”，意思是说人们在比较困苦的环境中因为容易产生奋斗的力量，反而能更好地生存，而在相对安乐的环境中，因为没有生存的压力，就容易产生懈怠心理，反而会为自己带来危难。这一句话也可以这样理解：人们如果时刻都有忧患意识，在完成事情的过程中不敢有丝毫的懈怠，那么便能达到成功的目的；如果安于享受，抱着今朝有酒今朝醉的态度去生活，那么就有可能真的会招来失败了。

对于成功与失败二者之间的关系而言，成功过后也许就是失败，而失败过后也会迎来成功。所以，人们要对二者有一个正确的态度和观念，即使成功了，也不骄傲；相反，就是失败了，也不气馁。

不管将上面的那句话作何种解释，它的本质都是一样的，那就是人要有忧患意识和危机感。借用现代的流行语言来说，就是要有生存的危机意识。因为，我们自认为自己的命好，但是运气并不一定就好，就是运气好，也不一定就能获得成功。

某家公司规模虽然不大，但老板非常重视员工的福利，每年都会额外发放三个月的年终奖金。但是，这年受到大环境影响，公司没有赚钱，还差点赔钱，算来算去，都只能发放半个月的奖金。老板为此感到非常苦恼，心想员工们一定会很不高兴。但他还是决定，请秘书先行告知大家这个坏消息。果真如老板所料，信息发布出去后，所有员工都显得无精打采。

再过几天，到了发年终奖金的日子。老板拿着一个个红包在全公司发放，原以为会听到员工们排山倒海的抱怨，奇怪的是，所有的人不但没有丝毫埋怨，而且在领到红包时反而又惊又喜，高兴得不得了！

员工们的反应，让老板深感诧异。这时候，秘书悄悄走到老板身边，

第二章 公平的财神给每个人都留了一个财富的缝儿

跟他说：“其实我没有按照您的吩咐，告诉大家今年只有半个月的奖金。我是告诉大家，今年公司不景气，所以不发年终奖金。”

老板诧异地看着秘书：“你为什么这么说呢？”

“道理很简单。”秘书笑了，“如果大家预期能和往年一般，拿到三个月奖金，当他们知道奖金减少，一定会感到很失望；但如果大家预期一分钱也拿不到，却意外拿到一笔奖金，就一定都会非常高兴！”

故事中的秘书掌握了大家的“预期心理”，因为她知道期待愈高，失落感就会愈大，但相反地，当大家没有期待的时候，奖金就会成为让大家欢天喜地的“意外之财”。秘书这么做，只是动了脑子，这样的做法，确实能鼓舞员工士气！

同样的道理，如果我们能学会掌握自己的“预期心理”，面对困难时“做最坏的准备”，行事就会游刃有余。

也许有人会说，自己命好运气又好，根本不必担心明天会如何，也不必担心有什么顺境与逆境之分，因为自以为能够“逢凶化吉”。如果真能够这样的话，那可真是令人难以想象的，但问题的关键是，谁真的能用命好运气好解决一切难题呢？

也许有人会说未来是不可预测的，“是福不是祸，是祸躲不过”，既然如此，何不一切都随缘，又为什么要有危机意识呢？

没错，未来是不可预测的，而人也不是时时都很顺利的，就是因为这样，我们才要有一种危机意识，在心理及实际行为上都要有所准备，好应付突如其来的变化。如果没有准备，不要谈应变，光是心理受到的打击就会让我们手足无措。有危机意识，或许不能把问题彻底解决，但却可以把损失降低，为自己留得退路。

但是，“做最坏的准备”不是要我们坐以待毙，想要成功，我们还必须“有最好的预期”。

王娜在闹市区开了一家服饰店。起初人们都不看好，因为闹市区的竞争非常激烈，很多服饰店热热闹闹地开张却“昙花一现”，没几个月就宣告倒闭。但是她开店几年来，业绩却不断上升，生意十分兴隆。

王娜的成功秘诀其实很简单，正是“有最好的预期，做最坏的准备”。“做最坏的准备”，就是假设商品卖不出去。

因为有这个可能，王娜坚持不囤积过多商品，同时预备充足的周转

打开财富之门——财富给你留个缝儿

金；“尽最大的努力”，就是努力打响知名度。除了时常举办活动炒热买气以外，王娜还通过设立网站、加入各种商品照片，让商品的能见度更高！

在寻找财富留给我们的缝儿的过程中，我们应有以下的认识和准备：人有旦夕祸福，如果有意外情况的发生，以后的日子怎么过？如何才能解决困难？世界上没有永久不变的事情，万一失手了怎么办？万一自己的身体健康出了问题，又该如何办呢？

我们所想到的“万一”并不仅仅只是所列的这几方面，所有的事情都要有“万一”、“怎么办”的危机意识，并且要做到未雨绸缪，预先做好充分的准备。尤其关乎前程与一家人生活的事业，更应该有危机意识，随时把“万一”握在手心里。只要心理有所准备，自然就不会高枕无忧了。

我们不妨把人生的一次次经历比喻成台风。当台风警报时，我们先把台风想象成最猛烈的，并且先做好一切防台风准备。

如果台风真如同预期般强烈，我们不至于手足无措，损失也能减到最低；如果台风强度远不如预期，我们也不会有太多损失！



敲门砖：

面对人生的挑战，先做好“最坏的准备”，既能提醒自己不要懈怠，也是一种心理调适；但也别忘了“有最好的预期”，如此一来我们即使身处风雨之中，也可能创造奇迹！

做个好兵并不难

有大目标的人赚大钱，有小目标的人赚小钱，没有目标的人永远为衣食发愁。我们是哪类人？要赚钱，我们必须有赚钱的雄心，做一位想当将军的好士兵。

雄心是什么？雄心就是目标，就是理想，就是企图，就是赚钱的原动力！试看天下财富英雄，哪个不是雄心勃勃，比如洛克菲勒、比尔·盖茨、孙正义，等等。

拿破仑有一句名言：“不想当将军的士兵不是好士兵。”做人要做有雄心的人，之所以如此，因为有雄心的人有创造力、有冲劲，会为了做好事情勇往直前。

著名纸业大王尼肯亚从小就生活在美国的贫民窟里，和母亲一起过着艰苦的生活。但正因为这样的生活环境，磨炼了他坚强的意志。他在很小的时候就跟着母亲出入社会，学着养活自己。经历了社会种种的冷遇，他发誓一定出人头地，摆脱这种苦难的生活。

对生活的“雄心”在此时已经萌芽。

有一次，尼肯亚到一家大公司应聘。改变命运的时刻就在他的身上奇迹般地诞生了。

面试时，经理问：“你最想在我们公司干些什么？”

尼肯亚响亮地回答：“我最想做的就是早日坐上你现在坐的位子。”

他的雄心并没有被扼杀在摇篮中。经理就看准了尼肯亚的雄心，录取了他。进入公司后，尼肯亚大胆工作，不顾一切地向前冲，使公司的营业额一路飙升，该公司也成为这个领域的领军行业。

古人云：取法乎上，得乎其中。如果我们是猎人，所设定的目标是一只鹰，那么可能只射到一只小鸟。某些人之所以贫穷，大多数原因是因为他们缺乏雄心。他们所追求的只是一种平常、闲适的生活，有的人甚至只要温饱就行，即有饭吃、有床睡，这些就注定了他们一辈子成为

打开财富之门——财富给你留个缝儿

不了富人。因为他们的目标并不远大，当他们拥有了最基本的物质生活保障时，就会停滞，不思进取，得过且过，没有雄心让他们贫穷。而只要树立雄心壮志，并且不懈地努力，就能取得成功，从而改变自己的命运。

2003年，57岁的卢拉·达席尔瓦成为巴西第一位工人出身的总统，就是一个极好的例证。卢拉出生于巴西东北部一个偏远的农村家庭，家境十分贫穷，幼年便挑起生活的重担，他当过擦鞋童，帮人洗衣、跑腿。14岁那年才进了一家钢铁厂当上一名车工，并在那里开始了不平凡的政治生涯，立志干一番事业。不久，他便成了工会中的领军人物。1980年，他同其他一些人士共同成立了劳工党，经过20多年的艰苦奋斗，巴西左翼政党劳工党有史以来首次赢得总统选举。作为巴西劳工党创始人之一的卢拉也成为这个国家第一位工人出身的总统。一位卢拉的密友回忆说：“卢拉的生活充满了贫穷、饥饿和羞辱，正是这些经历将他塑造成为一个顽强、专注的领袖。”

人类因为有雄心，才有想象力，才会有发明和创造，社会才能发展和进步。一个人有了雄心才会给自己压力和动力，从而不断地前进，实现自己的目标。所以，人应该有雄心，有了雄心方能在这个充满竞争的社会里立足。



敲门砖：

若为了实现自己的雄心而不惜钩心斗角、采用偏激卑鄙的手段，给别人带来灾难和痛苦，那么他只能被称为野心家和阴谋家。

第三章 看准财富的缝儿有助于打开财富之门

在现实生活中，有太多的理论家却缺乏实干家。许多人虽然向往财富，渴望得到财富，为此他们也许曾有过勤奋的思考，但最终却没有付出行动，所以想法始终还是苍白而空洞的。因此，若想要得到财富，就必须看准财富的缝儿，打开财富之门。唯有如此，才能走上发财致富的正道。

动力来源于动机

人从事任何活动都有一定的原因，动机是为实现一定的目的激励人们行动的内在原因。财富动机是人们获取财富的原因或力量，具体可以是挣钱所带来的能力的证明、个人价值的体现、得到周围人的羡慕和家庭生活的改善甚至奉献社会，等等。

人的财富动机是由生理性动机和社会性动机组成的，前者包括财富所带来的衣、食、住、行条件的改善，享受美好生活；后者包括自我肯定，自尊提升，虚荣心的满足，对不可控因素的预防和保障，友谊和爱情，甚至巅峰体验。换句话说，这个动机就是我们常说的——企图心！企图心，是指一个人做成某件事或达成既定目标的意愿。

从另外一种意义上来说，“企图心”更是成功的保障。一个没有企图心的人，他的精神品质或许是值得尊敬的，是高尚的、伟大的，但要获得真正意义上的巨大成功，没有企图，没有谋略，会导致盲目；没有目标，没有计划，不讲回报，又何来前进和拼搏的动力？

巴拉昂是一位年轻的媒体大亨，以推销装饰肖像画起家。在不到 10 年的时间里，迅速跻身于法国 50 大富翁之列，1998 年因前列腺癌去世。临终前，他留下遗嘱，把他的 4.6 亿法郎的股份捐献给博比尼医院，用于前列腺癌的研究，另有 100 万法郎作为奖金，奖给揭开贫穷之谜的人。

巴拉昂去世后，法国《科西嘉人报》刊登了他的一份遗嘱。他说：“我曾是一个穷人，去世时却是以一个富人的身份走进天堂的。在跨入天堂的门槛之前，我不想把我成为富人的秘诀带走，现在秘诀就锁在法兰西中央银行我的一个私人保险箱内，保险箱的三把钥匙在我的律师和两位代理人手中。谁若能通过回答穷人最缺少的是什么而猜中我的秘诀，他将能得到我的祝贺。当然，那时我已无法从墓穴中伸出双手为他的睿智而欢呼，但是他可以从那只保险箱里荣幸地拿走 100 万法郎，那就是

我给予他的掌声。”

遗嘱刊出之后，《科西嘉人报》收到了大量的信件，多数人寄来了自己的答案。绝大多数的人认为，穷人最缺少的是金钱。还有一部分人认为穷人最缺少的是机会。另一部分人认为穷人最缺少的是技能，还有人认为穷人最缺少的是帮助和关爱。另外，还有其他一些答案，如，认为是漂亮，是皮尔·卡丹外套，是总统的职位……五花八门，应有尽有。

巴拉昂逝世周年纪念日，律师和代理人按巴拉昂生前的交代在公证部门的监督下打开了那只保险箱，在 48561 封来信中，有一位叫蒂勒的小姑娘猜对了秘诀。蒂勒和巴拉昂都认为穷人最缺少的是企图心，即成为富人的企图心。

其实，获得成功所要具备的品质是非常多的，比如勤奋、努力、好学、坚强、真诚、爱心、公正、有目标、心态良好、正确选择的能力、把握好为人处世的尺度、发挥性格的正面力量、好的人际关系、奋斗不息等。但这些都是外在的，就好比一辆汽车，这些品质只是汽车的方向盘、大灯、轮胎、底盘、车身、车窗、座位等，而汽车最核心、最重要的部位只有一个，那就是发动机。“企图心”就好比是汽车的发动机。



敲门砖：

企图心，是你成功的核心驱动力！

摆脱穷人的思维

判断一个人是贫穷还是富有，并不是件轻而易举的事，恐怕全世界也很难找出一个让所有人都服气的标准。当我们认为自己是个穷人的时候，未必贫穷；而当我们认为自己是个富人的时候，未必真的富有。大多数人认为是贫穷的人并不一定穷得叮当响，所有人都认为是富人的人不一定就是腰缠万贯。想想看，今天的金钱就一定能代表明天的富有吗？一时的贫穷就意味着一生与财富无缘吗？真正的贫穷不在物质上，而在思想上。穷人的思维模式不改变，即使现在他拥有了富可敌国的财富，以后他依然会一贫如洗。

有一个穷人，很穷的那种。一个富人，经历过贫穷的那种。富人见穷人可怜，就起了善心，想帮他致富。于是，富人送给穷人一头牛，并嘱咐他好好开荒，等春天来了撒上种子，秋天的时候就可以摆脱穷困了。

穷人一听，觉得蛮有道理，便满怀希望开始奋斗。可是没过几天，牛要吃草，人要吃饭，远水解不了近渴，日子比过去还难。穷人就想，不如把牛卖了，买几只羊，先杀一只吃，剩下的还可以生小羊，长大了拿去卖，可以赚更多的钱。

这也不是没有道理，穷人的计划如愿以偿，只是吃了一只羊之后，小羊又不是几天就能生下来的，结果日子又艰难了，忍不住又吃了一只。这样下去也不是办法，不如把羊卖了，买成鸡，鸡生蛋的速度要快一些，鸡蛋立刻可以赚钱，日子立刻可以好转。

穷人的计划又如愿以偿了，但是计划赶不上变化，日子并没有改变，又艰难了，又忍不住杀鸡，终于杀到只剩一只鸡时，穷人的理想彻底崩溃了。他想：致富是无望了，还不如把鸡卖了，打一壶酒，三杯下肚，万事不愁。

很快春天来了，发善心的富人兴致勃勃送种子来，竟然发现穷人正

就着咸菜喝酒，牛早就没有了，房子里依然家徒四壁。

富人转身走了。穷人仍然一直穷着。

很多人都有过梦想，甚至有过机遇，有过行动，但要坚持到底却很难。思维形成性格，性格形成习惯，习惯决定命运。一个人不成功，绝对不是父母、不是社会、不是时代造成的，而是自己造成的。因为没有养成成功的习惯，因为没有成功的信心，因为没有成功的思想。

贫穷是一种思维，贫穷也是一种心态，不仅是金钱的缺乏，还有意识、毅力和行动上的贫乏。安于贫穷的生活造成了穷人的自傲、虚荣、懒惰和僵化。

每一个人都必须为自己的行为付出代价。若想摆脱贫穷，就不能用无知掩盖自己的无能，也不能用贫穷掩盖自己的懒惰和满足，换句话说，贫穷只是一种现实，不是任何借口。

贫穷像一把锁，告别贫穷需要开启这把锁的钥匙。在寻找钥匙之前，我们有必要仔细看看这把锁。穷人应该明白自己是穷人，正确认识自我，尤其是认识自己的弱点和短处，知耻而后勇，千万不要沉溺于一种假想的幸福快乐中，在自我安慰、自我满足中虚度自己的生命和时间。

要使我们的力量和才能获得发展，不能依靠他人，而主要靠自己。有很多东西是别人无法给我们的，需要我们自己去寻找。一个能够抛弃依赖，放弃外援，自己努力的人，才能得到真正的财富。自立是力量的开发者，是开启成功之门的钥匙。我们可以借助外力树立起富人特有的自信，但是我们的自信千万不要被外力所左右。



敲门砖：

财富留给你的缝儿，可能就在你的身边，就在你自己身上。但如果你不懂改变自己的思维，不懂得在平凡的生活中去发现它，挖掘它，那么你可能一辈子都是个穷人。

找到真正喜欢做的事

如果一件事情我们真正喜欢，那么在做的过程中就会很享受，也很容易坚持下去，于是也就比较容易地做得很好。

所以，如果我们能够将一件自己真正喜欢的事情当成自己的事业，那么无疑是一件十分幸福的事情。因为我们会乐在其中，同时也能够为别人、为这个世界创造出更大的价值。俗话说，有付出必有回报，能够为这个世界创造出价值，自然能够获得应有的回报。也就是说，从事自己真正热爱的事业，我们就比较容易地在精神和物质两个方面获得丰收。

什么是我们真正热爱的事情呢？

我们能够在其中感受到真正的自在与喜悦、以真正的热情去做的某件事情，就是我们真正喜欢的事情。

生命的真正意义在于能够做自己想做的事情。如果我们总是被迫去做自己不喜欢的东西，永远不能做自己想做的事情，我们就不可能拥有真正幸福的生活。可以肯定，每一个人都可以并且有能力做自己想做的事，想做某种事情的愿望本身就说明我们具备相应的才能或潜质。

每年，哈佛大学经济学院都会接到超过 600 份博士研究生项目的申请，而被接收者仅不到 30 名。在 5% 之小的获准率下，中国学生就更少了。哈佛的经济学博士研究生项目极其强调研究，学生在上完两年必修课后还需要三至四年的时间来完成研究。事实上，大多数经济专业的研究生课程都是专为其后进行研究而设计的。

要想在研究中获得成功，就需要一系列与在普通课堂上做一个“好学生”截然不同的技能，不能只会学习和做标准的练习题。在研究中，学生由被动学习转为主动发问，提出问题并自行解答，而教授们仅仅充当辅助者的角色。

有个北大毕业的正在准备经济学毕业论文的三年级学生说：“我苦

第三章 看准财富的缝儿有助于打开财富之门

思冥想好几个月，总算有一个想法了，一见教授，三问两问就被枪毙了，还得重新来。在哈佛做毕业论文可不是闹着玩儿的，教授一点儿都不含糊。博士研究生应该对知识提供原创性的贡献。原创性的！哪有那么容易！现在越来越多的学生需要四年才可以完成博士论文。”

在如此紧张的学习安排和教授对原创性的苛刻要求下，学生们往往倾向于寻求捷径来完成毕业论文，并尽可能迅速得到一份好工作。他们经常问的问题是：“最热门的研究领域是什么？什么样的课题能帮我们获得顶级大学的工作？”

格里高利·曼昆教授是如何回答这些问题的呢？他说：“我告诉学生，对于从事研究的人来说，这些都是不该问的问题。他们应该扪心自问，他们真正喜欢研究什么？他们对这个世界观察到了什么？有何疑惑？什么样的课题令他们兴奋？”他将研究工作与其他职业区别开来：“做研究不像挖沟。一个人即使丝毫不曾喜欢过他的工作，也可以挖出一条很棒的沟。而相比之下，研究工作需要对所研究的课题有一定的热情。热情与创造力是携手共进的，没人能够为今后求职的需要制造出这种热情。”

被问到成功的秘诀时，格里高利·曼昆教授说：“当我还是个十几岁的孩子时，我读了一本书，它展现给我幸福生活的秘诀：找到你所喜欢做的事。”每当他面临下一步的选择时，总牢记这个秘诀。因此，他拒绝了大多数来自编辑和会议组织者的邀请，除非他们的选题与自己感兴趣并已着手的研究课题相符。“否则，我将难以愉快地写作，并且很可能写不出好文章。我搞研究的方法就是首先确定我想要思考什么，然后再看是否有人为我出版研究成果……对我来说，开始一项研究时最重要的问题是这个课题是否能让我感到兴奋。”

心中的渴望就是力量的体现！

如果我们的内心有演奏音乐的渴望，这说明，我们所具有的演奏音乐的技能在寻求表现和发展；如果我们的内心有发明机械设备的渴望，这说明，我们所具有的机械方面的技能在寻求表现和发展。如果我们具有想做某件事情的强烈愿望，这本身就可以证明，我们在这方面具有很强的能力或潜能。我们所要做的，就是去发展它，同时正确地运用它。

在其他所有条件相同的情况下，最好选择一个能够充分发挥自己特

打开财富之门——财富给你留个缝儿

长的行业；但是，如果我们对某个职业怀有强烈的愿望，那么，我们应该遵循愿望的指引，选择这个职业作为自己最终的职业目标。

做自己想做的事情，做最符合自己个性、令自己心情愉悦的工作，这是我们天生的权利。

如果因为过去的失误，导致我们进入了自己并不喜爱的行业，处在不如意的工作环境中，有一段时间我们确实不得不做自己并不想做的事情。但是，目前的工作完全有可能帮助我们最终获得自己喜爱的工作，认识到这一点，看到其中蕴藏的机会，我们就能够把眼下所从事的工作变成一件同样令人愉悦的事情。



敲门砖：

一个人如果做事草率，或者行动时心存恐惧和疑虑，或者根本忘记了自己的愿望，那么他就无法避免错误。

兴趣是追求财富的最大动力

爱因斯坦有句名言：“兴趣是最好的老师。”有了兴趣，工作起来不但干劲十足，而且不会感到乏味。如果我们从事的事业正是我们的兴趣所在，那么就预示着我们已经成功了一半。

曾经的世界首富比尔·盖茨是公认会赚钱的人。但是，如果我们想总结出他是用什么方法赚到钱的，却十分困难。他既没有从小就懂得放高利贷的金钱意识，又没有人们需要表就造表、需要汽车就造汽车的世故圆滑，他的名字始终与计算机软件相联系。人们很难想象，比尔·盖茨会像洛克菲勒一样去盘算每一分钱的利息，或者会在美国经济危机爆发后，改行造枪炮。这个戴着眼镜、一副小技术员形象的人，从 20 岁弃学创办公司开始，给人的印象就是在“玩电脑”。

年少的比尔·盖茨就在计算机方面表现出了极大的兴趣，后来竟然到了如痴如醉的地步。神奇的计算机给他带来了很多的乐趣，有时计算机也给他带来了不少麻烦，这并没有阻挡他学习计算机的步伐，他反而更加喜欢钻研计算机。

由于比尔·盖茨学习优秀，到了中学的时候，他很幸运地进入了湖滨中学。在湖滨中学，学生的个性可以得到张扬，学生的特长可以得到充分的尊重。有的时候，学校为了鼓励学生发挥自己的特长，还为他们创造条件，有的甚至超出了学校的规定。

正是由于湖滨中学包容式的教育，从而激发了比尔·盖茨无穷的创造力。在这所学校，他的特长和爱好得到良好的培养，同时也提高了他的素质。在这里，比尔·盖茨已经为自己的成功奠定了基础，他有着天才般的头脑、充沛的精力和不懈的进取精神。

20 世纪 60 年代，计算机的飞速发展引起了湖滨中学的关注。校方领导认为计算机对未来的发展将会起到重要的作用，于是决定不惜重金

打开财富之门——财富给你留个缝儿

引进计算机。

比尔·盖茨第一次接触到计算机，就深深喜欢上了计算机。在他的眼里，计算机就是超人，因为它有着高速的运算能力和严谨的逻辑。他平时在用计算机的时候，有的时候甚至想打开计算机的外壳，看看里面的构造。很快，学校的计算机房成了比尔·盖茨去的次数最多的地方，计算机成了他的忠实的伙伴。

从这以后，计算机几乎成了比尔·盖茨的全部，他的课余时间全都用到了计算机上。为了弥补自己在这方面知识的不足，他到处寻找关于计算机方面的资料和书籍。有时比尔·盖茨找到一本自己没看过的书，他拿在手里一看就是一天。一到学校，他总是不自觉地跑到计算机房去，把自己关在里面，实践从书本上学到的计算机理论知识。

由于比尔·盖茨在计算机方面的天赋和努力，每次学校举行计算机竞赛，都少不了他。每次竞赛，比尔·盖茨都是第一。当时学校流传这样一句话：比尔·盖茨参加计算机竞赛，我们就只能争第二了。

比尔·盖茨成为世界首富后，他依然在“玩电脑”。比尔·盖茨追求财富的方式是带有戏剧性的，他最初与最持久的经营动力，并不是对金钱的渴望，而是对开发新软件的痴迷。他追逐商业利润的最大动作，就是对微软软件进行不断开发和改进。他每天思考的并不是如何让他的钱生出更多的钱，他思考的都是自己非常感兴趣的问题：为什么计算机无法为我们安排电话会议和在线会议？为什么计算机不能判断出我的身份，允许我使用自己的任何设备，获取家中或办公室中的所有信息？为什么我不能在手提电脑上读取杂志的电子版本？

解决这些问题带来的刺激与挑战，远比单纯的谋利，更能使比尔·盖茨感到兴奋，这是他的兴趣所在。就在他致力解决一个又一个别的软件公司无法解决的技术难题时，奇迹出现了：他并不预备高盈利的一些项目，给他带来了巨大的收益。比尔·盖茨从不承认自己是个经营金钱的天才，但他承认自己对计算机软件的认识，具有别人所没有的敏锐与精明。与其说比尔·盖茨是在经营软件开发，不如说他是在享受软件开发。对电脑的痴迷与热爱，使得他在玩转电脑的同时，也玩转了金钱，他取得财富的方式很简单：喜欢编程就去开发最好的软件，最好的软件给他带来了最大的利润。

第三章 看准财富的缝儿有助于打开财富之门

兴趣本是看不见、摸不着的东西，但对于想打开财富之门的人来说，却是一种不可小看的资本。开发与特长和兴趣有关的项目可以从以下几点入手：将特长与兴趣瞄准市场需求、把特长与兴趣化为实际技能、调整特长与兴趣角度、与市场热门挂钩，等等。



敲门砖：

从学习知识的角度来说，兴趣是最好的老师；从市场经济来看，兴趣是最好的资本，是无须花大本钱经营的项目。追求财富之前，不妨考虑一下自己的兴趣，将它开发出来。

打开财富之门——财富给你留个缝儿

一个人最重要的能力是判断力

面对快速变化的外部环境和快速发展的产业，如果能及时、准确地把握产业机会，就可能规避风险并快速获得成功，这一切都取决于一个人的判断力。

一个人的成长过程，就是思想形成的过程。由于每个人身处的时代和环境不同，便逐渐形成了自己特有的思想。这种思想是属于自己的，也是环境造成的。这是一种怎样的思想呢？可能有时会因为一件事情的影响，而彻底改变自己对人生的看法；可能有时只是因为别人不经意的一句话，就改变计划已久的一些想法，甚至形成截然相反的观点。这种变化绝对是出乎自己预料的。如果没有定力，没有分辨能力，没有良好的思维方法，人生的道路可能就此发生改变，也许是好，也许是坏。

某机场候机大厅，一位中年男子正在那里大声地打电话。之所以大声，是因为激动，是因为“觉醒”，是因为前一晚上一桌饭给搞的。从他说的话里可以听出大致的意思是之前的晚上，一个老板请客，吃的是每人一盅的血燕燕窝，每盅 888 元；鱼翅每盅 699 元，还有鲍鱼等，晚饭后又去歌厅唱歌，一个晚上的消费是他一年的收入。这让他一下觉醒，告诉电话的另一方，这世界是有钱人的世界，每个人都应该去抓钱、抢钱，没钱的人都应该统统去死，没有理由活在这世上。

一顿晚饭就把他整得精神崩溃，像疯子一样，而世界观、人生观更是发生了根本的转变。这说明什么？只能说明他的定力不足，判断能力不够，思想和思维方法出现了问题。

人一定要有自己的判断力，要有基于客观事实和社会发展规律的判断力，要有认清自我和把握方向的判断力。判断力来源于学习和实践，来源于思考和探索。判断力是综合素质、综合能力的体现，是文化知识、阅历、智慧的综合运用。

有些人的判断力常常令我们惊诧。他们总是能在别人还不知道北的

第三章 看准财富的缝儿有助于打开财富之门

时候，就能判断出方向。人们习惯于称他们是天才。实际上，每个人都可能有机会成为那样的天才。关键是怎样拥有判断力。

海尔首席执行官张瑞敏的判断力非同一般，总是能见微知著。同样一件事，下属要从几十条渠道收集来信息，才能形成判断。而张瑞敏常常是从一个不起眼的细节，就能够形成一个准确的整体判断。比如，有一次张瑞敏去视察北京自主经济体运行。出来后就立刻给首席运营官周云杰打电话问，北京自主经济体有什么问题没有？周云杰回答，没有呀，挺好的。张瑞敏紧接着又问：当真没有问题？张瑞敏这么一问，周云杰就知道他肯定发现了问题，而且该问题还有全局性。于是赶快搜索自己脑中收集到的信息补充说，近期几个地方分公司都反映考核上还有些问题。张瑞敏听到这里，就把电话放下了。周云杰知道了问题，解决问题就应该是自己的事了。

过了一会儿，周云杰就给北京打电话问，刚才张瑞敏视察时出了什么情况？原来，张瑞敏在视察时问一个员工，你上个月卖了多少台？那个员工回答说，卖了，卖了……卖了 120 台。这是个员工本来该脱口而出的数据，回答时就这么一支吾，张瑞敏就判断考核指标还没有落实。而周云杰之所以有这个判断，是因为全国 20 多条渠道给他反馈了一些信息，他正在琢磨中。而张瑞敏在不知道这些信息的情况下，就准确地作出了判断。

张瑞敏判断力强还表现在注重保持心静，进入对方的内心，能够听出对方的情感及其缘由。一般两人对话，嘴上说的不一定就是心里想的。我们一般就凭嘴上说的来判断事情，而张瑞敏则能从别人嘴上说的，知道心里想的，能够恰当地区分开嘴上说的和心里想的有什么不同，从而把握住对方的真实想法。同时，还可以洞悉其叙述的事实中，有多少情感的因素掺入其中。

能够从对话人嘴里所说的话，推断出他心里想的不一样的东西，已经是很了不起了，我们常常做不到这一点。说话人，嘴上说的和心里想的，都是显意识所表达的。而一个人潜意识所要表达的东西，跟显意识所要表达的又不一样。甚至，有时对话者都不知道自己真实意图是什么。而张瑞敏这样的人，会很自然地从小人坐在那里或站在那里所形成的气场中，判断其真实意图。有时候别人自己都没有意识到的东西，却通过眼神、身姿表露了出来。

良好的判断力，是靠良好的思维方法和思想观念为支撑的，通过学

打开财富之门——财富给你留个缝儿

习、实践、思考、探索，努力形成自身的思维方法和思想观念。那么，我们可以通过什么方法来提升自己的判断力呢？

(1) 搜集资料作调查。如果不必在极短暂的时间内作出判断，就可以利用各种可能的渠道，对要判断的事情进行足够深入的了解。

(2) 别被其他人的思维束缚，保持独立精神和适度的怀疑。很多时候，其他人的思维会成为独立判断的最大敌人。我们若缺乏独立性，本来可能正确的判断就会受到干扰。

(3) 适当听取别人的意见。保持独立精神，并不意味着刚愎自用。在作判断和决策的时候，也要做到听多数人的意见，和少数人商量，自己作决定。

(4) 事事判断，从小事开始锻炼判断力。我们要培养这样的习惯：每天提醒自己作一次“刻意”的判断。比如，在看到一条新闻时，试着判断一下新闻事件下一步的发展，以及可能的影响。作判断的事情完全可以信手拈来：看到一部电影上映，试着判断一下它未来的票房；听说一款新手机即将上市，判断一下它可能的售价；看看财经新闻，判断一下明天的股票指数。但是要记住，判断要有根有据，判断不等于猜测。然后，记住结论，必要的话，用本子记录下来。等到结果揭晓，回头再看自己的结论，并思考判断的准确性如何。

(5) 千万别相信判断力是天生的，别认为作判断就等于赌博。按照前面的方法锻炼自己的判断力，会逐步形成对新事物、新问题的直觉。花旗集团前董事会主席兼首席执行官桑迪·韦尔明确地说过：直觉是培养的，不是天生的。

直觉不是天生的，判断力也不是天生的，而如果把做判断当成赌博，那结果可能比桑迪·韦尔所说的“犹豫不决”还要糟糕。



敲门砖：

人一定要有自己的判断力，要有基于客观事实和社会发​​展规律的判断力，要有认清自我和把握方向的判断力。判断力来源于学习和实践，来源于思考和探索。判断力是综合素质、综合能力的体现，是文化知识、阅历和智慧运用。

不可小觑的情报意识

在一个骤雨天里，泥泞的乡村路上，一辆破旧吉普车缓慢前行。尾随其后的轿车多次试图超车，终于一个机会，轿车急超过去。但是司机发现，开到前面后，路更难走了，车窗外大雨滂沱，伸手难见五指，连先前的吉普车的尾灯亮度也没有……

故事说明，决策具有不确定性，决策要跑在管理前面，决策是痛苦的。如何解除决策的痛苦？情报！

美国是情报竞争力的鼻祖，世界 500 强中，90%的企业受惠于情报竞争力。福特公司著名的《共享知识》小册子，提供给每一个出访、参观其他企业的员工，这是获得情报的有力工具之一。

就像拼图游戏一样，信息是一块一块的板，情报则是把这些板按一定的方式组合在一起，变成一幅图画。竞争情报就是图画。

竞争情报的信息来自报纸杂志、企业的财务报告、展览会上的聊天、市场的传言、企业发的产品手册、互联网招聘广告、政府的数据库，等等。

竞争情报对个人或是企业的贡献有多大呢？举几个例子：微软公司认为竞争情报对公司利润率的贡献为 17%，IBM 认为是 9%，摩托罗拉认为是 11%，可口可乐认为是 5%，宝洁认为是 8%，从这些数字我们可以看出竞争情报对企业利润率的贡献是非常之高的。

那么竞争情报具体对个人或是企业有哪些作用呢？

(1) 竞争情报充当个人或是企业的预警系统。

(2) 竞争情报是决策支持系统。战略规划的第一个工作就是要取得情报系统的支持，这样决策失误的可能性才会更小。

(3) 竞争情报是充当个人或是企业学习的工具。有了竞争情报系统之后，我们就能随时学习其他企业优秀的管理方法。学习方面最有名的做法

叫作“标杆比较”，即找一家优秀的企业或者在哪一方面做得最好的企业，以它为“标杆”。

情报信息的研究对决策有很大关系。战术决策错了可以输得起，一个活动决策失误可以输掉几十万、几百万甚至上千万元，可以总结教训，避免再次失误；但战略决策失误却输不起，一个失误有可能使一个企业就垮掉了。要充分地了解市场、竞争对手以及竞争态势，自己产业本身的属性，还有全球平台的研究，要考虑到自己的优势在哪里，怎样去发展，不断地去比较，企业不断地创造价值。一个企业最基本的功能就是创造价值。

“竞争情报”这个概念在 1997 年就为很多个人和企业所熟悉，但运用到实际中，还不是很普遍。事实上，哪怕一些著名的家电企业也没有自己的情报部门，即使有也把那个部门作为二线部门对待，不像营销部门那样受重视。而中国台湾恒基集团专业的情报部门达 400 人。

情报服务是企业另外一个情报中心。这个中心每天都收集全国各地的销售、占有率，等等。最珍贵的经营情报很多都来源于企业内部。但是很多的企业就把它忽略掉了，比如，顾客的抱怨、经销商的意见，等等。

有一个总司令，找来参谋，对他说，我要过河，你去了解一下过河的情况。参谋回来告诉总司令哪里水深，哪里水浅，哪里有船，哪里可以架桥。接着，总司令又找来参谋长，把自己的话重复了一遍。没多久，参谋长回来报告说：正面过去强攻，死 80 人，3 天搞定；从上游绕过去，走 90 天，一个人不死；从中游架桥，10 天，一个人不死，要 2000 万元投资，这三个方案都可行。总司令心里就有他的想法了，这就是参谋官和总司令的差距。

情报真正价值就在于分析，也就是在得到信息之后，不同的人看出不同的东西来。那么，怎样看出正确的东西来呢？就要进行科学的分析，一个情报最难处理的地方就是分析。好的情报分析能从大量公开的表面信息里发现真正有价值的东西，95%的情报能从公开的信息里分析出来。

不要只将情报局限在军队或是战争之中，在我们即将打开财富之门的同时，不妨多搜集一些有利于自身发展的商业情报，也就是商业信息的积累，想必一定会达到事半功倍的效果。



敲门砖：

就像拼图游戏一样，信息是一块一块的板，情报则是把这些板按一定的方式组合在一起，变成了一幅图画。竞争情报就是图画。

以特定的方式思考

打开财富之门的第一步是我们必须有清晰的想法。我们必须在自己的脑海中清晰地勾画出想要的那个东西的图画。这个图画是具体的，还是抽象的？是近期的，还是远期的？总之，在能表达自己的想法之前，我们必须认真地盘算清楚，到底想要什么，要多少，怎样要。对于这些问题，大多数人都只有模糊、笼统的一个想法，就像在一团迷雾里，分不清方向。

如果我们只有一个笼统的想法——我要过富有的生活，对于真正致富还是远远不够的！因为，每个人都会有这样的想法。

想想看，如果我们只把打开财富之门的目的定为去某地进行一次旅游，抑或是买一幢称心的房子……那么，仅有这些想法是不够的。它们太笼统、太模糊，丝毫没有什么建树可言。假如我们打算给远方的朋友发一封电子邮件，不会只发 26 个英文字母给他，让他自己猜吧？也不会字典里随意地挑一些汉字给他，让他好好发挥一下主观能动性吧？当然，我们一定不会这样做，一定是发一些连贯的句子，一些思想清楚、意义明确的话。

所以，当我们试图把致富的愿望传递给自己大脑的时候，也一定要用准确、完整、容易理解的语句来表达。否则，那些未成型的想法或朦胧的愿望又怎么会成为明确的目标呢？又怎么去打开那扇已经虚掩很久的财富之门呢？

同时，我们还要在心中长久地保持这幅清晰的图像，就像火车司机牢记自己将要驶向的车站一样；还必须时刻面对这幅图画，就像狙击手经常检查自己的枪支是否瞄准目标一样。

要做到这一点，我们只需抽出一些时间，用点心思，考虑一下自己的这些愿望，将其归纳为明确的目标。它并不需要我们先去练习一

番如何集中心思和精力，更不需要我们去做什么特殊的仪式。我们必须做的只有两件事：一是弄清自己想要什么；二是让自己热爱这些想要的东西，热爱到痴迷的程度，痴迷到这些美好的愿望再也不会从我们的脑海里消失。

事实上，如果一个人真心向往一件事，就根本不需要练习就能将心思集中在这件事情上，然后付出努力，使自己获得成功。在现实中，这样的例子比比皆是。

只有强烈渴望财富的人才能打开那扇财富之门。只有一个人对财富的渴望如此强烈，愿意并且以此为乐去克服自身的懒惰，才能摆脱安逸轻松的诱惑，为致富而奋斗。

当我们越清晰明确地勾画出自己的愿望图像，越是用心地进行思考直至想出图像中的所有细节，我们的愿望就会变得越强烈。愿望越强烈，我们的精力将越集中，就越容易调动自己的积极性去实现自己的愿望。

然而，仅仅构想和沉思在这幅愿望图像中还远远不够。如果我们仅仅只是欣赏这幅图像，陶醉在自己的梦想之中，而不辅以行动的话，我们只能算是一个幻想家——一个没有力量去实现自己梦想的人。



敲门砖：

成功者在充分享受梦想带来的快乐的时候，还借助这种精神来坚定自己的决心和信念，并坚定不移地投身到致富的行动中去。

挑战消极情绪

人的情绪有两极性，即积极情绪和消极情绪。消极情绪是指在某种具体行为中，由外因或内因影响而产生的不利于人继续完成工作或者正常思考的情感。消极情绪包括：忧愁、悲伤、愤怒、紧张、焦虑、痛苦、恐惧、憎恨，等等。

奥斯卡毕业于麻省理工学院。他已把旧式探矿杖、电流计、磁力计、示波器、电子管和其他仪器结合成勘探石油的新式仪器。1929年，他在气温高达43℃的西部沙漠地区已经待了好几个月，他正在为一个东方的公司勘探石油。可现在，他正在中南部的俄克拉何马州首府俄克拉何马城的火车站上等候搭乘火车往东边去。因为他所在的公司因无力偿付债务而破产了。奥斯卡踏上了归途。他失业了，前景相当暗淡。

由于火车要在几个小时后才到，奥斯卡就在火车站架起了他的探矿仪器用以消磨时间。仪器上的读数表明火车站地下蕴藏有石油，但奥斯卡不相信这一切，消极的心态极大地影响了他。他在盛怒中踢毁了那些仪器。“这不是真的！这里不可能有那么多石油！”他十分反感地反复叫着。

奥斯卡由于失业的挫折深受消极心态的影响。他一直寻找的机会就躺在他的脚下，但他不肯承认它，他对自己的创造力失去了信心。就这样，他失去了两次获得巨大财富的机会。

不久之后，人们就发现俄克拉何马城地下埋有石油，甚至可以毫不夸张地说，这座城市就浮在石油上。

从这个事例可以看出：积极的心态能吸引财富，消极的心态会排斥财富。同时，消极的心态还会断送对生活的希望。没有希望，就激发不出动力，消极心态会摧毁人们的信心，使希望破灭。消极心态就像一剂慢性毒药给人造成伤害。拥有消极心态的人会慢慢变得意志消沉，失去

第三章 看准财富的缝儿有助于打开财富之门

任何动力，则成功就会离保持消极心态的人越来越远。

持有消极心态的人，对将来总是感到失望，在他们的眼中，装有半杯水的玻璃杯永远不是半满的，而是半空的。

总之，消极心态是失败、颓废的源泉，是财富的“拦路虎”。它会使穷人的希望化为泡影，使穷人更穷。相反，以乐观、自信的心态直面人生，就会发现人生还有一道接一道的彩虹，就会觉得人生是富有诗意的，生命是美好的，生活是具有意义的，只要用心去经营，财富并不会和我们擦肩而过。

下面这个故事人们一定不会陌生，但它用在这里却是最恰当的。

从前有一个老太太，不知为什么，天晴时她哭，下雨时她也哭，一年到头没有见她有一天好心情。

有一位智者从此处经过，便问老太太：“您晴天也哭，雨天也哭，到底是为什么呢？”

老太太哭着道：“唉！告诉你吧，我有两个女儿，大女儿嫁给卖鞋的，二女儿嫁给卖伞的。”

“这不是很好的事吗？”智者说。

“唉！好什么呀，天晴了，我小女儿的伞就卖不出去了；下雨了，我大女儿的鞋就卖不出去了，你说，我能不愁、我能不哭吗？”老太太说。

“原来如此！”智者笑道，“老人家，您为什么不这样想：天晴了，大女儿的鞋就卖出去了；下雨了，小女儿的伞就卖出去了，这样一想，不就是很快乐的事了吗？”

从此，老太太生活得很开心。

同一件事情老太太原来以消极心态对待，整天哭哭啼啼，后来经智者一说，以积极心态面对就变得开心了。可以说，积极心态是人们自我行为有效性的坚实基础，是人们在生存、生活、学习、工作、事业中取得成就的可靠保障，是人们获得物质财富与精神财富的奠基石。

在生活中，穷人之所以总是摆脱不了贫穷，主要是心态观念有问题。遇到困难，他们在前进与后退的选择题中常常选择后退。“我不行了，我还是回去吧。”结果只能陷入贫困的境地。

消极的穷人不仅自己自寻烦恼，还会影响到周围的人。如果穷人已经发现自己的心态有些消极，那么就需要尽快行动起来，给自己来个大

打开财富之门——财富给你留个缝儿

扫除，清除大脑中所有消极的东西。然后，再把腾空了的地方装上积极的念头和想法。

那么，我们应该如何战胜消极的情绪呢？那就是果断积极地行动起来。因为行动是治疗消极情绪的良药，更是发现财富之缝儿的有力武器。



敲门砖：

积极的心态能获取财富，消极的心态只会失去财富。因为抱着积极的心态，人们就会不断地努力，直到取得所要寻找的财富。而心态消极者，当他距离到达他的目的地只不过一箭之遥时，却停下来了。

有了人生目标就要立即行动

一百次心动不如一次行动。如果有了想法而不去做，那么实现理想就等于零，理想就永远只是一个梦。所以，从现在开始，有了想法就要立刻付出行动。

有这样一个故事：

在四川的偏远地区有两个和尚，其中一个贫穷，一个富裕。

有一天，穷和尚对富和尚说：“我想到南海去，你看怎么样？”

富和尚说：“你凭借什么去呢？”

穷和尚说：“一个小瓶，一个饭钵就足够了。”

富和尚说：“我多年来就想租船沿着长江南下，现在还没做到呢！”

第二年，穷和尚从南海归来，把去南海的事告诉了富和尚，富和尚深感惭愧。

每个人在不同的成长阶段都有属于自己的人生目标，但如果我们不行动，一直让目标停留在那张白纸上，那它永远都只是几个汉字罢了。冥思苦想，谋划着自己如何有所成就，是不能代替身体力行的实践的，没有行动的人只是在做白日梦。

一位侨居海外的华裔商人，小时候家里很穷，每次放学都是走着回家。在一次放学回家的路上，他终于忍不住了，问妈妈：“别的小朋友都有汽车接送，为什么我们总是走回家？”妈妈无可奈何地说：“我们家穷！”“为什么我们家穷呢？”妈妈告诉他：“孩子，你爷爷的父亲，本是个穷书生，十几年的寒窗苦读，终于考取了状元，官达二品，富甲一方。哪知你爷爷游手好闲，贪图享乐，不思进取，坐吃山空，一生中不曾努力干过什么，因此家道败落。你父亲生长在时局动荡、战乱的年代，总是感叹生不逢时，想从军又怕打仗，想经商时又错失良机，就这样一事无成，抱憾而终。临终前他留下一句话：大鱼吃小鱼，快鱼吃慢鱼。”

“孩子，家族的振兴就靠你了，干事情想到了、看准了就得行动起

打开财富之门——财富给你留个缝儿

来，抢在别人前面，努力地干了才会有成功。”他牢记了妈妈的话，以微薄的本钱起家，成为富甲一方的商人。

生活如同骑着一辆脚踏车，不是维持前进，就是翻倒在地，所以行动第一。任何事情都不要拖延，工作时绝对不能把“踏车”的脚松下来，停下来。有了目标后就要马上去做，我们可以在工作中训练自己养成严格执行的习惯和限时观念，以防止自己的松懈。

许多成功人士对行动情有独钟。一般他们先搜集适用的资料，和有关知识相结合，制订出一套实施的计划，接下来，就是付诸行动。现实是此岸，理想是彼岸，中间隔着湍急的河流，行动则是架在河流上的桥梁。认定了目标，就要立即行动、全力以赴，直至成功。

有人说，心想事成。这句话是美好的祝愿，但是很多人只把想法停留在空想的世界中，而不落实到具体的行动中，因此常常是竹篮子打水一场空。当然，也有一些人是想得干得多，这种比那些纯粹的“心动专家”要强一些，要好一些。因为行动是一个敢于改变自我、拯救自我的标志，是一个人能力有多大的证明。光心想、光会说，都是虚的，不能看到一点实际的东西。毫无疑问，那些成大事者都是勤于行动和巧妙行动的人。在人生的道路上，我们需要的是：用实际行动来证明自己和达成曾经令人心动的目标！

立刻行动起来，不要有任何的耽搁。要知道世界上所有的计划都需要行动，要想实现理想，就得赶快行动起来。成功者的路各有不同，但是行动却是每一个成功者的必经之路，除此之外，没有捷径可走。



敲门砖：

也许你早已经为自己的未来勾画了一个美好的蓝图，但是它同时也给你带来烦恼，你感到自己迟迟不能将计划付诸实施，你总是在寻找更好的机会，或者常常对自己说：留着明天再做。这些做法将极大地影响你的做事效率。因此，要获得成功，就必须立刻开始行动。任何一个伟大的计划，如果不去行动，就像只有设计图纸而没有盖起来的房子一样，只能是一个空中楼阁。

第四章 财富为有准备的人而留着门缝儿

机会，绝不会轻而易举地落入谁的手中。正所谓“天下没有免费的午餐”，几分耕耘，几分收获。如果我们是懒懒散散、马马虎虎的人，对任何事情都缺乏认真准备的态度，就什么也做不成。别忘了，财富的门缝儿总是为有准备的人而留的。

打开财富之门——财富给你留个缝儿

抓住机会——时刻准备着

机会如同梯子两边的侧木，个人的拼搏奋斗就如同梯子中间的横木，两者兼备，才能成为攀向财富的梯子。

我们在工作中，很容易听到底层员工说的一句话就是：“我们的经理只不过是运气罢了，撞上了晋升的机会，要是给我这个机会的话，我一定会比他干得出色。”其实，这些话只是吃不到葡萄说葡萄酸的人们的自我安慰罢了。要知道，机会有时候来得很突然，唯有时刻准备着人才能捕捉它、驾驭它。

某公司马上要和另一家跨国公司进行一场非常重要的市场合作谈判，各种材料都已准备就绪，日期也早已订好了，可就在这个关键时刻，销售部的经理突发疾病住进了医院。面对已经迫在眉睫的局面，公司决定让这个经理的助手主持这次谈判。公司的董事长为了鼓舞人心，还对这个助手进行了暗示：由于销售经理的病情严重，即使能够康复出院，以后也无法再回原岗位工作了，如果这次谈判成功的话，销售部经理的职位就是他的了。

从天而降的机会让这个助手兴奋异常，千载难逢的机会终于落在了自己的身上，而且谈判的前期工作都已就绪，合作方式、公司的底线也都已说明，等待自己的就是签字和签字后销售部办公室里经理的那张舒适的椅子了。

但是，令他万万没有想到的事情发生了：谈判进行到第二天时，那家跨国公司竟然中止了这次合作谈判。

原来，这个助手也参与了这次谈判的前期工作，但他始终沉浸在助手的角色当中，没有从一个谈判代表的角色去进行必要的准备，了解相关情况。例如，对方参加谈判的有几个人？男性几人？女性几人？他们是怎样的性格？他们有什么特殊的要求？其实，这些信息都存在销售部

经理办公室的电脑里，被兴奋冲昏了头脑的助手压根就没有想到这些。结果，谈判从一开始就进行得不顺利。对方认为有一些事项在前面的联系中就已经沟通过了，可这位助手却一问三不知；对方都是对香烟极其厌恶的人，而这位助手却在谈判桌上吞云吐雾；对方的主要负责人有洁癖，可这位助手却极不注重自己的行为举止……

很显然，这次谈判失败了，这位助手没有坐上销售经理的位子，更没想到的是，他连原来的职位也没有保住。公司董事长认为，一个做不好准备工作的人无法胜任任何工作，这位助手被公司辞退了。

这位助手身上所表现出的懒懒散散、马马虎虎，对工作缺乏认真准备的态度，在许多人的身上都能找到。这种不负责任的行为导致他们什么也做不了。

机会，绝不会轻而易举地落入谁的手中。正所谓“天下没有免费的午餐”，几分耕耘，几分收获。如果我们是懒懒散散、马马虎虎的人，对任何事情都缺乏认真准备的态度，就什么也做不成。别忘了，机会总是青睐有准备的人。

金融巨头、银行家安德烈·迈耶出生于一个巴黎印刷推销员家庭。由于家庭贫苦，迈耶为了养家糊口，16岁的时候就离开学校，成为巴黎证券交易所的一名送信员。这年夏天，迈耶撞上了他的第一次好运。由于战争的爆发，原本在巴黎的鲍尔父子银行工作的姐夫应征入伍，迈耶抓住机会申请并获得了这个空缺职位。这不仅使他从此闯入了银行界，而且由于战争造成的金融人员大量流失，使他可以自由地学习这个行业所有的东西。

1925年，法国金融界声誉很好的“拉扎尔兄弟”银行的老板大卫·韦尔看上了迈耶，认为迈耶是个可造之才。这年迈耶27岁。大卫·韦尔问迈耶是否愿意加入“拉扎尔兄弟”银行。迈耶很感兴趣，但他有一个问题：我多久才能成为合伙人？大卫·韦尔未置可否，迈耶也就婉拒了这个邀请。

一年后，大卫·韦尔重提此事，并提出建议：迈耶要经过一年的试用期。如果迈耶的表现令大卫·韦尔满意，那么一年后他就可以成为银行合伙人；反之，迈耶就得离开。这次迈耶立即接受了。

经过一年的努力，迈耶如愿以偿地成为“拉扎尔兄弟”银行的合伙

打开财富之门——财富给你留个缝儿

人。但是，迈耶并没有满足。他的追求是成为一名真正意义上的银行家，为银行出谋划策、安排交易、筹措款项，同时为银行寻找有利可图的投资机会。迈耶认为这种意义上的银行业务才是“拉扎尔兄弟”银行的主要活动所在。

1928年，迈耶的好运气又来了。“拉扎尔兄弟”银行在这年成为雪铁龙汽车公司的主要股份持有者。当时，雪铁龙公司首次向法国汽车工业引进了赊销汽车的办法，这种办法是通过雪铁龙的一家子公司——“赊销汽车公司”，法文简称为“索瓦克”——来实施的。

当时的“索瓦克”只是负责雪铁龙汽车促销，而迈耶却马上联想到了“索瓦克”更多的用途，比如赊销家用器具、房产，等等。他建议由“拉扎尔兄弟”银行联合另外两家银行买下“索瓦克”，把它变成一个基础宽广的消费品行销公司。

迈耶的建议一经提出，就得到了高层的重视。他们认为此举对银行的发展非常有利。这样可以使雪铁龙不必再为开办这家相当于银行的公司提供资金，而这对于资金来源相当吃紧的雪铁龙来说，是备受欢迎之举。

为了这一计划的顺利实施，迈耶四处活动，最终找到了理想的合作伙伴：一家是“商业投资托拉斯”，当时全美最大的消费品赊销公司之一；另一家是摩根公司，世界上最负盛名的私人银行。他们答应每家购买 1/3 的股份。

合作伙伴找到了，接下来就是寻求使用“索瓦克”作为其销售机构的商业客户，他几乎立刻与著名的电器制造公司凯尔文·耐特签订了合同。这样“索瓦克”开始运转，它给投资者带来了持续不断的滚滚利润，即使在经济大萧条时期依然如此。时至今日，它仍财源不断，势力强大。

迈耶成功了，金融界无人不晓迈耶是一个成熟的银行家。他的成功不仅仅是他撞上了好的运气，“拉扎尔兄弟”银行的老板大卫·韦尔看上了安德烈·迈耶，他认为迈耶是个可造之才，并邀他加入拉扎尔。更重要的是，迈耶在机会来临前的准备是相当充分的。

成功需要机会，而机会绝非唾手可得。法国著名微生物学家巴斯德曾指出：“在观察的领域中，机遇只偏爱那种有准备的头脑。”



敲门砖：

机会对于有准备的人来说，是通向成功之路的催化剂；对于缺乏准备的人来说，却可转瞬失去。我们不仅要沉浸在获得机会的兴奋之中，而且要抓住它干一番事业，以获得财富。

打开财富之门——财富给你留个缝儿

抓住机会意味着找到财富

对于一个商人来说，“机会”是比“钱”更宝贵的财富。只要能善于抓住和把握，就能发挥自己的能力，培养自己做生意的独到眼光，得到令人羡慕的财富。事实上，成功一半得力于自身的努力，另一半得力于抓住的机会。

在泰国有一个很奇特的雕像：从雕像的正面看是一个非常婀娜多姿的裸体女人，但是女人乱蓬蓬的头发挡住了她的脸，看不到她的面容是美丽的还是丑陋的！但人们走到雕像的背后回头看时，会发现她的后脑光秃秃的，一根头发也没有，只有她的后背写着“机会”二字！泰国人是这样解释的：机会，就像这个裸体的女人，当她长发遮面向你走来时，充满诱惑，但又让人疑惑，不知道长发下面遮盖的是怎样的面孔？因此你通常都会犹豫着不敢去拥抱她；而当她走过你的身边，长发飞起的一刹那，你发现她的确是一个美女的时候，想伸手去抓她，却因为她的后脑勺没有一根头发，身上又一丝不挂，你无法抓住任何东西。这就是泰国人对“机会”的解释。

这就意味着当“机会”来到面前时往往看不到她真实的面容，当我们犹豫着等她走过的时候，才发现是“机会”，但是我们再想去抓时却已经抓不到了。

一般而言，机会到来的时候都是不被看好的，比如 20 世纪 80 年代初期的摆地摊、90 年代初期的股票，21 世纪初的网店等，很多机会、很多事情都是在反对声中开始，在议论声中发展，在掌声中成熟……

湖南永州的李万水就在众多创业项目中发现并且抓住了机会，从而一举成功，创造了他们镇的财富传奇。李万水 18 岁那年到深圳打工，从最苦最累的搬运工做起，做过泥水工，随着自己人生经历的增长，自己开始承包小的工程，先后几年积累了一些钱，在农村老家的父母妻儿也

跟着过了几天好日子。

可好日子不长久，1996年那年他承包了一个工程，由于承包商拿到钱后就销声匿迹了，十几万元的工程款就这样一下子没了，不但欠了供应商的货款，还有工人的工资。无助的李万水不但拿出了自己的全部存款用来还债，还借了亲戚朋友的几万元，才结清了工人工资和供货商的货款。从此李万水被眼前的困难难住了，无奈只好再次踏上了打工的道路。

这时的李万水已经没有当年想干一番大事业的想法了，只想有一个工作能够维持一家的日常开支及供养老人和小孩上学的费用，可自己既没技术又没文化，找到的工作也只是一些苦力活，工作时间又长，而且工资又低，除了自己日常必需的开支以后，可以寄回家的钱已所剩无几。面对这种情况，李万水一筹莫展。有一天，工友在外面报摊上买回一本《故事会》，李万水看了封底刊登的一则机械新工艺酿酒的广告后，坚定了自己的信心，自己要回家做这个项目，既可以在家酿酒养猪，还可以照顾家人。

第二天，李万水就来到了该公司，通过该公司老师的精心指导，自己又积极动手操作，很快在公司的免费学习中学会了新工艺酿酒、酒糟养猪等实用技术。通过几天扎扎实实的学习，李万水不顾家里人的反对，毅然买了一台设备，回家酿酒了。

刚开始的时候，李万水遭到了家乡人的嘲笑，都说酿酒在家乡祖祖辈辈都在做，也没见过谁要买设备回家酿酒的，而且酿酒在他们的印象中也只能当作副业来做。家里人也完全持怀疑的态度，李万水却没有动摇自己的信心，依然为酿酒所需的各项事项作准备，他要拿出事实给怀疑的人证明自己一定能如愿以偿，事实也正如李万水想的一样。

李万水刚开始酿酒时，通过创造一个又一个机会，迅速扩大了酒的知名度。蒸出了第一锅酒后，他请了村里德高望重的品酒老师傅们过来品尝。当喝到李万水用机械新工艺酿酒技术酿出的酒时老师傅们都不由得惊叹：原来酒还可以这样酿。李万水不但现场免费给前来参观的人品尝，而且还送一两斤让他们带回去喝。这样一来，自然而然通过这些人的口口相传，引起了不小的轰动：酒还没酿出来，已经有好多人上门来买酒。看到李万水的酒酿得这么好，家里人也在不知不觉中接受并且全力地帮助他从事新工艺酿酒，其他人从刚开始的怀疑也变成了由衷地钦

打开财富之门——财富给你留个缝儿

佩，都夸李万水有生意头脑，而且也让乡亲们喝上了放心酒。

机会对所有人来说都是平等、稍纵即逝的，关键在于我们能否抓住机会，只要善于抓住机会，创造机会，处处留意机会，就会无往不利，就像“机会女神”经过我们身边时，我们要先抓住她的长头发，不要让她跑了，然后再掀开她的长发看看到底是怎样的，合适的就留下来，不合适就让她走！



敲门砖：

机会是什么？机会就是时机，是恰好的时候，它能使每一个人的命运都会发生变化。抓住机会，把握机会，我们就能走向成功。

在合适的时间做合适的事

职业生涯辅导专家哈维赫斯特认为，职业生涯不同阶段的关键任务有所不同，前一阶段任务的完成情况会影响下一阶段的发展。因此在作职业规划之前，我们先要明确一下自己处于职业生涯的那个阶段，并且完成相应的关键任务。

作为一个有抱负，梦想打开财富之门的职场人士，在不同的阶段需要完成以下几个关键任务。

(1) 30 岁前：确定并找到长期发展的职业。职业规划要趁早，最理想的是在大学阶段就确定好自己长期发展的职业。然而“计划赶不上变化”，在现实生活中，很多人在工作以后依旧在探索自己的职业方向。无论如何，这个探索的过程不能太久，一定要在 30 岁之前完成这个任务，否则，不要说职业发展，可能连谋生都会存在困难。

试想，在 30 岁之前，如果我们频繁跳槽，可以用年轻不懂事为自己开脱；30 岁之后还是这样的话，别人会觉得我们很幼稚；这么大的岁数了还不知道奋斗目标。

在 30 岁之前，如果我们在职场里失败了，一切可以从头再来；30 之后仍然只能收获失败的话，我们难道还有东山再起的勇气和机会吗？

在 30 岁之前，我们可以大声说：年轻就是最大的本钱，只要勤奋不愁找不到工作；30 岁之后，年轻不再，经验才是最大的优势，如果我们仍然没有某个领域的长期积累，如何与年轻人竞争同一岗位？

30 岁之前，我们可以自豪地说一人吃饱，全家不饿，只需负担自己；30 岁之后，我们的孩子需要我们来养育，父母需要我们赡养，没有一份有前景的工作，我们如何承担这些责任？

(2) 35 岁之前：一定要有管理下属的经验——至少是主管方面的经验。现在不少人，尤其是研发方面的人员在作职业规划时，会区分专家路线、管理路线，这是一个误区。与发达国家的职场现状有所不同，国内很少有纯粹的专家路线——不带领行政上的团队，但收入、地位等和平级的管理人员一样。

打开财富之门——财富给你留个缝儿

如果我们在 35 岁之前还没有管理经验，基本上我们的职业生涯就很难有大的起色了。任何公司都不愿录用年龄大、职位低、期望收入高的员工。而且老板总是比自己年轻很多，无论是外界评价，还是自我感受都会不好。

(3) 45 岁：做到中高层的分水岭——总监及以上级别。这不是每个人都能做到的。我们常说，不想当将军的士兵不是好兵，可事实上不是每个士兵都能当将军的。职场上的大部分人，都能做到中层，只是所需时间的长短、速度的快慢不同而已。但是，大部分的人都做不到高层，因为职位有限。有志于做高层的人，在工作的前 20 年里，往往需要比别人更勤奋、付出更多辛劳。做不到高层的人，也无须有太多的负面情绪，这是职场的正常现象，我们可以通过其他的方法来提高工作的满意度与成就感。

如果我们在 45 岁之前都没有做到中高层，以后就少想这件事了。换工作时，收入、稳定性、舒适感应该是我们考虑的重点，而不是发展空间。

(4) 45 岁之后：留意合适的工作之外的生财之道。45 岁至退休前，是享受成就的时候，可它也是一个比较危险的阶段。比如公司裁员时，收入较高的这一年龄段的人往往成为首先考虑的对象。因为年龄大、职位少、收入高，要再找工作也不是轻而易举的事，而且这时上有老、下有小，有较大的生活压力。

鉴于外界有许多不可预料的变化，平时要留意适合自己的工作之外的生财之道，比如理财，投资，兼职做培训、顾问等，以防天有不测风云，给自己留条后路。



敲门砖：

在合适的时间做合适的事情，既简单又复杂。

机会隐藏在困境之中

某大学学生毕业前最后一堂社会心理学课，教授将学生带到了生物实验大楼。

教授指着大实验桌上的两只玻璃箱，说：“这是我饲养的两只白鼠，它们分别喜好吃栗子和山芋，我每天充足地供应它们。”然后，教授将两根粗糙的木棍放进玻璃箱，另一头搭在半空中的篮子上，篮子里有各种水果和甜品。这两只白鼠各自只往前挪了两步，便又停下来接着啃食身边的栗子和山芋，而对于更好吃的水果和甜品根本没有看见。

教授接着说：“我的柜子里还有一只白鼠，它饿了整整一个礼拜。”教授转身将第三只玻璃箱拿出来，里面有一只惊慌失措的白鼠四处乱撞，一副落魄的样子。教授将玻璃箱放在桌子上，同样用一根粗糙的木棍将玻璃箱和水果篮子连起来。教授转身端了一盆水，“哗”地将水倒在装有饥饿白鼠的玻璃箱里。只见那只饥饿白鼠漂在水上，沿四壁乱撞，但爬不出去，最后它发现了木棍，游过去，小心翼翼地爬到半空中停了下来。教授点燃酒精灯托在手上，移到玻璃箱的下方。热空气倏地冲上去，它一惊，再次往前爬着，直到它发现了篮子里的食品，便开始大吃特吃。

教授放下手中的酒精灯说：“马上就要走向社会了，你们中的一部分人可能会顺风顺水、事业有成，生活安逸得像这两只白鼠；而另一部分人，则可能会遇到各种各样的困难，并且痛苦不断加深，像这第三只白鼠。困难和痛苦并非只有负面影响，假如同样面对一个美好的机遇的话，越是不幸的人，越是可能早些发现它。有时候，机遇大多是为那些仕途不顺的人准备的。”

积极的人会在困难中找机会，消极的人会在机会来临时只看到困难，找他们无法利用这机会的理由。天高任鸟飞，在面临困境的时候，每一个人都有选择和放弃的权利，都有坚持与转变的抉择，只有抓住这困境

打开财富之门——财富给你留个缝儿

中的机会的人，才有可能打开那扇属于自己的财富之门。

2006年，在北京工作的小高发现在北京的超市里，一枚小小的土鸡蛋竟然能够卖到几块钱。出身农民的她自然而然想到了自己的家乡湖南省郴州市永兴县，那里拥有全国的特有珍禽——四黄鸡，如果回去创业搞养殖，岂不是大有发展前途。

自从有了这个想法后，小高回老家创业的欲望愈加强烈。很快，她就下定决心辞去了北京的工作，带着创业的满怀激情与打工积攒下来的一些钱，不顾父母亲友的强烈反对，毅然决然返回了家乡。

回乡后，经过小高一番苦口婆心的解释，父母终于答应支持她创业。在父母的支持下，她用5万元资金建起了一个规模不大的鸡舍，又买来300只鸡雏开始了她的创业之旅。

起初，事业异常顺利，短短几个月后，养殖场里的四黄鸡就发展到了几千只，初步算来收益相当可观。于是，小高决定扩大养殖规模。2007年，小高通过银行贷款和向亲戚朋友借款，筹措了30万元，把四黄鸡的养殖规模发展到了上万只。这时的她，对未来充满信心。

天有不测风云，2008年初，一场暴风雪席卷了大半个中国，湖南省成为雪灾的一个重灾区。这下可急坏了小高，望着鸡舍里瑟瑟发抖的小鸡，她一筹莫展。连续几天的鹅毛大雪，压塌了养殖场的鸡棚，上万只鸡几乎全部毙命。留给小高的，只有30万元的巨额债务和一地鸡毛。望着死去的堆积如山的死鸡和乱蓬蓬的一地鸡毛，小高欲哭无泪，人生第一次体会到了什么叫作绝望。

刚刚创业就遭重创的小高，一下子沉默了。大雪过后，她整日待在家里，也不与别人交流，她把自己封闭在一个人的世界里。起初，她甚至想到了死，可她还是心有不甘。家里人去看她时，更为她深深地担忧，看着她手执鸡毛时常发呆的样子，还以为她患上了精神病。

正当大家无可奈何时，小高的脸上终于出现了难得的笑容。一个月后，她带给人们一个小小的惊喜——她用鸡毛，作了一幅漂亮的极富立体感的羽毛画。一时间，人们都被她的作品惊呆了。小高创作羽毛画的新闻一下子轰动了整个村庄，许多人都赶来参观，看后，无不啧啧称奇。这时人们才明白过来，原来，在这一个多月里，这个年轻的女孩子并没有消极避世，而是积极在想应对困难的对策。喜欢美术、有一定美术功

底的她，很快就迸发了创作羽毛画的灵感，为她那一地鸡毛找到了出路。

一个从广东回来的朋友看了她的羽毛画后，异常震惊，建议她到广东闯一闯，并说，说不定是个机会，因为此时那里正在召开工艺品展览会。小高带着几幅自己精心创作的羽毛画作品千里迢迢奔赴广东。展览会的现场，大大出乎她的意料。在广东工艺品展览会上，她的羽毛画作品竟然引起了极大轰动，她所带去的作品很快销售一空。

出师告捷，回来后的 小高，思路一下子开阔起来。这次展览会，让她从羽毛画中发现了一个尚未被人占领的巨大市场。沿着羽毛画经营之路一路走来，短短几年，她积累了近千万元财富，开辟出一片属于自己的崭新天地。

不要抱怨命运不公，也不要哀叹时运不济，换一种思维看世界，我们会发现：机遇常常隐藏在困境里。其实，困境和机遇就是一枚硬币的两面，把困境翻过来看，我们就会发现另一个全新的世界。



敲门砖：

鲁迅先生曾说：“真的猛士，敢于直面惨淡的人生，敢于正视淋漓的鲜血。”逃避并不能解决任何问题，在和平年代的今天，我们仍然需要勇气，去面对各种困境，往往机会就隐藏在困境之中。

打开财富之门——财富给你留个缝儿

决不放弃万分之一的机会

曾经的世界首富比尔·盖茨说：“机会与我们的事业休戚与共，她是一个美丽万分而又脾气古怪的天使。她会忽然来到你的身边，如果你稍有不慎，她又会飘然而去，不管你是如何地扼腕叹息，从此她都将一去不返，永不再来。”因此，我们必须时刻准备着，决不能放弃机会，否则将会给自己留下莫大的遗憾。

有这样一个寓言故事：

一个年轻人非常想娶农场主的女儿为妻。于是，他来到农场主家里求婚。农场主打量了他一番，说道：“我们到牧场去。我会连续放出三头公牛，如果你能抓住任何一头公牛的尾巴，你就可以娶我的女儿了。”

于是，他们来到了牧场。年轻人站在牛栏门前，焦急地等待着农场主放出第一头公牛。不大一会，牛栏的门被打开了，一头公牛向年轻人直冲了过来，这是他所见的最大的一头牛了。他想，下一头应该比这一头好吧。于是，他跑到一边，让这头牛穿过牧场，跑向牛栏的后门。

牛栏的大门再次打开，第二头公牛冲了出来。然而，这头公牛不但体形庞大，而且异常凶猛。这真是太可怕了。他想，无论下一头公牛是什么样的，总会比这头好吧。

不大一会，牛栏的门第三次打开了。当年轻人看到这头公牛的时候，脸上绽开了微笑。这头公牛不但体形矮小，而且非常瘦弱，这正是他想要抓的那头公牛！当这头公牛向他跑过来的时候，他看准时机，猛地一跃，正要抓住牛尾巴，但是这头公牛竟然没有尾巴！

确实，很多时候，机会总是伴随着风险的。如果我们能克服风险，战胜恐惧，就能抓住机会，反之，就像故事中的年轻人一样悔恨终生了。

世界屈指可数的建筑业巨子之一，美国的比达·吉威特被称为土木

建筑大王。这位土木建筑大王，不仅称霸于建筑业界，同时在煤矿、畜牧、保险、出版、电视公司甚至新闻界，也广泛地大展宏图，获取了巨大的利润。

身为事业家的吉威特，其成功的关键就在于他那独特的经营哲学，也就是他常说的：“倘若可以多赚一美元，只要有这种机会，我就绝对不放弃。”

吉威特是一位完全靠自己力量经营的代表。例如，为了不让其他行业“赚”去公司资金借贷及业务往来上的费用，吉威特经营了自己的金融公司，由自己的公司来经办自己所有的子公司的资金周转及业务往来。这样经营的结果，一方面可以保证自己公司金融上的自主性，不受制于他人；另一方面又可以趁经营金融公司时，在金融业占有一席之地，一举两得，处处得利。再以他创办保险公司为例，凡是吉威特管辖下的从业人员，其健康保险、寿命保险以及各子公司的业务保险等，无不归自己的保险公司承办。如此一来，不仅“肥水不流外人田”，而且对外营业方面亦可赚得一笔，的确确是合算之举。吉威特建筑公司所使用的土木机械，同样是向属下的利斯公司租赁的，并支付使用费及租金。总之，依据吉威特的经营哲学，任何钱都要自己赚，同时使公司的业务蒸蒸日上，他那家建筑公司可获得更大的利润。

一般说来，承建一项工程，合同额的利润率平均是 20%，但吉威特却有办法确保 30% 的利润。而且，吉威特对于工程费的投标，总是比其他公司低，这也早有定论。例如，他向美国原子能委员会所承包的俄亥俄州浓缩燃料工厂的建设工程，合同额是 7.98 亿美元。然而，吉威特不仅使完工日期比合同规定的工期缩短半年以上，还使工程费用比合同金额低 2.6 亿美元。在“即使是一美元也要赚”的经营哲学下，吉威特仍然没忘掉顾客的利益，处处以顾客为重。在这种情况下，应该赚的钱还是赚了，难怪美国的土木建筑业界认为吉威特的经营规则，是对他们的重大威胁。

有志成为富人的人应该重视那万分之一的机会，因为它将给人带来意想不到的成功。有人说，这种做法是傻子行径，比买奖券的希望还渺茫。但富人却不这么想，他们认为这种观点是失之偏颇的，因为开奖券是由别人主持，丝毫不以购奖券者的主观意志为转移；但这种万分之一

打开财富之门——财富给你留个缝儿

的机会，却完全可以靠自己的努力去把握。

有个年轻人去微软公司应聘，而公司并没有刊登招聘广告，年轻人见总经理疑惑不解，就用不太娴熟的英语解释说自己是碰巧路过这里，就贸然进来了。

总经理感觉很新鲜，破例让他面试，面试的结果出人意料，年轻人表现糟糕，他对总经理的解释是事先没准备，总经理以为他不过是找个托词下台阶，就随口答应道：“等你准备好了再来面试吧。”

一周后，年轻人再次踏进微软公司的大门，这次他依然没有成功。

但比起第一次，他的表现要好得多，而总经理给他的回答仍然同上次一样：“等你准备好了再来面试吧。”就这样，这个年轻人先后 5 次踏进微软公司的大门，最终被微软录用，成为公司的重要培养对象。

现在是一个崇尚开拓创新精神的时代，人人都渴望能实现自我价值。正因为如此，我们更应该勇敢地面对失败。失败并不可怕，由于恐惧失败而畏缩不前才是真正可怕的。



敲门砖：

也许，在我们的人生旅途上沼泽遍布，荆棘丛生；也许，我们追求的风景总是山重水复，不见柳暗花明；也许，我们前行的步履总是沉重、蹒跚……那么，我们为什么不能以勇敢者的气魄，坚定而自信地对自己说一声“再试一次”，永不放弃万分之一的可能性呢！

机遇总是青睐有智慧的人

影响一个人成败的因素有很多，但能否把握好机遇往往是个极为重要的关键。是从低谷跃上巅峰，还是从辉煌走向衰落，抓住或丧失机遇就是其中至关重要的转折。“机不可失，时不我待”，蕴藏着深刻的历史经验。那么，我们扪心自问：我们是有智慧的人吗？抑或：我们是有智慧且善于抓住机遇的人吗？

首先，抓机遇，必须增强工作的预见性。

远见可以增强一个人的潜力。人越有远见，就越能激发潜能。通过提高预见能力，取得事业成功的事例比比皆是。

小郑和嘉颖是一对好朋友，她们同时进入一家超市工作，并且都是从最底层干起。没多久，小郑就受到总经理的青睐，接连几次被提升，从领班升到了部门经理。嘉颖却像被人遗忘了一般，还在原来那个岗位上日复一日。

终于有一天，嘉颖向总经理提出辞呈，并倾诉了自己的一肚子委屈。总经理没有反驳，耐心地听着，他了解嘉颖，工作肯吃苦，但似乎缺少了点什么。缺什么呢？三言两语说不清，说清楚了她也不服。于是，总经理说：“嘉颖，你马上到蔬菜批发市场去，看看今天有什么卖的。”嘉颖很快从市场回来，并说市场里只有一个农民拉了车土豆卖。“一车大约有多少袋？多少斤？”总经理问。嘉颖又跑去，回来说有10袋。“价格多少？”嘉颖再次跑到市场。总经理望着跑得气喘吁吁的嘉颖说：“休息一会儿吧，看小郑是怎么做的。”

小郑很快从市场回来了，汇报说，到现在为止，只有一个农民卖土豆，有10袋，1500斤，价格适中，质量很好，她带回几个土豆让总经理看。这个农民一会儿还将弄几筐西红柿上市，据她看价格还公道，可以进一些货，所以她不仅带回了几个西红柿作样品，而且把那个农民也

打开财富之门——财富给你留个缝儿

带来了，他现在正在外面等回话呢。总经理看一眼红了脸的嘉颖，说：“请他进来。”

小郑比嘉颖强在哪儿？预见性。小郑比嘉颖多想了几步，于是在工作上取得了一定成功。

在现实生活中，多想几步，即远见卓识将给我们的生活带来极大的价值。凯瑟琳·罗甘说：“远见告诉我们可能会得到什么东西。远见召唤我们去行动。心中有了一幅宏图，我们就从一个成就走向另一个成就，把身边的物质条件作为跳板，跳向更高、更好、更令人快慰的境界。这样，我们就拥有了无可衡量的永恒价值。”

其次，抓机遇，必须增强谋事能力。

人们常把拥有智慧称为足智多谋，深谋远虑。姜太公在回答是否可出兵伐商时说：“先谋后事者昌，先事后谋者亡。”就是说，任何行动都必须在事前谋划安排好，即建立在充分准备的基础上。只有谋划好了，准备充分了，才有胜利的把握。

现在市场急剧变化，竞争者或是超前、或是同步、或是随后，不可能有别的选择。要知道，最宝贵的财富就是我们手中的时间，要好好地安排时间，不要浪费。效率就是生命，浪费时间就等于浪费生命。早在深圳改革开放之初，有两句口号令内地人感慨，“时间就是金钱”、“效率就是生命”。如果说深圳的腾飞是多种因素促成的，但不排除这一理念的作用。时间的特点是既不能逆转，也不能储存，是一种不能再生的、特殊的资源。因此，时间的节约显得尤为重要。

再次，抓机遇，必须增强创新能力。

在这个创新的时代，我们要打开财富之门，首先要善于创新。创造力是每个人自己的财富，是个人在这个世界上唯一能够控制的东西。创造性地思考解决各种问题的方法，多方面寻求启示，越是从想不到的地方去发掘，就越有可能突破框框的限制，产生崭新的创意。一切的成就，一切的财富，都始于一个意念。想象力是灵魂的工厂，也是成功的“核反应堆”。当然，独树一帜不是异想天开，出奇制胜不是盲目瞎干，都要以科学求实的精神为基础。

风靡全球的可口可乐公司，可以说独霸了世界碳酸饮品市场。可是有谁想过当初不起眼的一个创新，诞生了这么大的名牌？1886年，一位

年迈的乡村医生驾着马车到了一个小镇，他把马拴好之后，悄悄地钻进一家药店，和一位年轻店员商谈一桩秘密生意。一个多小时后，店员跟着老医生走向马车。老医生取出一个大铜壶交给店员，店员经过一番检查后，掏出一卷钞票送给老医生，这 1000 美元是年轻店员的全部积蓄。老医生最后交给店员一张写好配方的小纸条。小纸条的价值究竟有多大，老医生自己不清楚，这个奇妙配方将创造多大的奇迹，年轻店员也无太多把握。后来，店员遇到一位年轻美丽的姑娘，店员请她品尝了铜壶中的饮料后，姑娘赞不绝口。后来，这位姑娘成了年轻店员的妻子。再后来，他们一起用那位老医生的配方生产了饮料，创造了巨大的财富。这就是亚特兰大市一个名叫潘伯顿的药剂师发明的可口可乐饮料，于是，一场饮料史上的革命就开始了。

我们要善于把握信息，抢抓机遇，不仅要跻身于现有市场上竞争，与人分利，而且更要注意挖掘潜在的市场，独得其利。面对机遇，故步自封、一味“等靠要”，机遇即使在眼前也会抓不住；而只抓住机遇是不够的，必须尽快寻求突破，实现效益最大化。



敲门砖：

机遇总是青睐有准备的人，总是属于充满激情的人，总是成就不甘平庸的人。古人云：天予不取，反受其咎；时至不迎，反受其殃。倏然猛醒，奋勇而起，抢抓机遇，乘势而上，唯有如此，我们才能步入一片新天地。

打开财富之门——财富给你留个缝儿

强者总是主动创造机遇

当机遇尚未出现时，除了时刻准备之外，我们也应该主动为自己创造机遇，不能总是守株待兔，等着机遇上门。

有一家饭店，在后厨摆满了肺鱼，这些肺鱼有的活蹦乱跳，有的已经被剖开。不要说等到这些肺鱼被油炸出锅、酱制、椒炒了，就是看它们现在这个样子，都很舒服。当然，这家饭店还有一个更吸引人的地方，就是在饭店的墙上写了一行醒目的大字：

“最挑剔的人，对这儿的肺鱼也无可指责。——密尔顿”

许多人都想：“咦？难道密尔顿为这家饭店题词了？”不少人还真就因此对这家饭店产生了浓厚的兴趣，都乐呵呵地光顾。一天，有人问服务员：“真是密尔顿先生题的词吗？”服务员诚恳地回答道：“是密尔顿先生说的话，是我家老板书写的。”

这家饭店巧借名人之话的做法赢得了不少生意，后来，许多人都知道了这只是老板书写的，并非密尔顿题词，但还是欣然光顾。

在创业过程中，难免会遇到各种阻碍，这个时候，我们就要开动脑筋，主动争取有利于自己的机遇。那么，我们怎么才能主动创造机遇呢？这里有一个最简单的方法，就是恰当地巧借他人之名。

伟大的成功永远属于那些勤于奋斗的人，而不是那些一味等待机会的人。良好的机会完全在于自己的主动出击。如果认为个人发展机会掌握在他人手中，那么就一定会失败。机会包含于每个人的勤奋中，正如未来的橡树包含在橡树的果实里一样。

俗话说：“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。”我们每个人都不是三头六臂，就算再有才能，但能力和精力毕竟是有限的。很多时候，我们在做某件事情或干某项事业时，光靠个人努力是不够的，我们还需要他人的帮助。懂得借力使力，巧妙地运用这一点，就会在别人的推波助

澜之下逐渐向成功的彼岸靠近。



敲门砖：

穷人等待机遇，富人创造机遇！

机遇是什么，没有人见过，但有一点可以肯定：机遇是可以创造的。只要你相信这一点，并且是灵活的人，那你就一定能做得到。

打开财富之门——财富给你留个缝儿

风险与机遇同行

比尔·盖茨曾说：“所谓机会，就是去尝试新的、没做过的事。”什么是新的、没有做过的事情？就是自己一直不敢做的事。那如何才能去做呢？就是冒险去做一件事情、去探寻！

冒险，是打开财富之门的基本手段，而敢于冒险，也是职场中人应该具有的基本素质，只有敢于冒险，才有成功的可能。

不冒险，又怎么会有出人头地的机会？很多时候，成功的机会恰恰是同风险重叠在一起的。要想抓住成功的机会，就得冒一点风险，否则，就会丧失许多可能是人生重大转折的机会，从而使自己的一生平淡无奇，以至毫无建树。

盛大网络创立之初，中国还是网络游戏的一片空白区，创始人陈天桥从网络游戏中，敏锐地看到了其巨大的市场发展空间，他以社区游戏为主业，建立了一个虚拟社区，短短数月便拥有了 100 万左右的注册用户，由此获得了中华网 300 万美元的风险投资。

2000 年末，互联网步入“冬季”，陈天桥面对危机，再一次作出选择：从社区游戏转向 MMORPG（大型多人在线角色扮演类游戏：Massive Multiplayer Online Role Playing Game）。中华网不能接受盛大的这一选择，决定撤资。“当时没有后援了，这是个非常大的心理压力，破釜沉舟，在此一战。”陈天桥没有退缩。

陈天桥的牌底是：“电影工业发展了那么多年，到 2002 年总票房收入只有 9 个亿，而 2002 年整个网络游戏才起来一年，整个产值就有 9.2 个亿。”随着网络游戏这把牌一张张地揭开，盛大网络赢了，赢得也非常大。

盛大网络的核心竞争力就在于及时地提供优质的服务。有的游戏代理商，15 元把光碟卖给顾客，就什么都不管了，但是盛大网络一开始有

了收益，马上花 500 万元设立了电话中心，受理玩家的投诉。随后，还在全国设立了客户服务体系，一般在 24 小时内就能解决客户的问题。另外，盛大网络的网上销售模式、密码保护系统，这在当时的电玩业是很少见的，玩家觉得，自己很被盛大网络看重。

生命运动从本质上说就是一次探险，如果不是主动地迎接风险的挑战，便是被动地等待风险的降临，冒险总比墨守成规让人更有机会出头。

在任何事业中，把所有风险都躲避掉的话，自然也就把所有潜在的机会都丢掉了。风险中孕育着机会，敢于正视风险、敢于冒险，那无疑就更容易抓住成功的机会。

日本的大都不动产公司创始人渡边正雄，曾经只是个名不见经传的小商人。当年，他发现不动产业是个有前途的行业，便想去经营，但一没资金，二没经验，如何操作？于是，他决定去大藏不动产公司工作，以便学习经验，为自己创业打下基础。可没想到的是，大藏公司不愿接受他，无奈之下，他提出了在大藏公司免薪工作一年的要求，大藏公司同意了。

这一年渡边正雄拼命工作，掌握了大量的信息和经验。第二年，大藏公司决定高薪聘用他，没想到，他却离开了。渡边正雄千方百计筹得了一些资金，开始经营房地产生意。

渡边正雄免薪工作之举，看起来好像不算什么，但对于当时十分贫穷的渡边正雄来说，却是冒着极大风险的。

创业之初，有人向渡边正雄推荐一块有几百万平方米、价格便宜的土地，当时那里人迹罕至，没有道路，没有公共设施，但这块土地与天皇御用地邻近，能让人感觉好像与天皇生活在同一环境里，能提高个人的身份，满足自尊心。但这块地向所有的地产公司都推销过，却没人愿意买。

渡边正雄考察过后，倾力筹借资金，先付部分押金，果断地把地买了下来。同行们都嘲笑他是傻瓜，亲戚朋友也为他的冒险担心。他毫不介意，而是紧紧地抓住这个机会不放。

“二战”后的日本，经济迅速复苏，人们的收入增加，进而逐步对城市的噪音和污染感到了厌恶，开始向往大自然。而渡边正雄买下的这块山地充满了乡村的气息和宁静的景色，正好迎合了人们的心理，于是逐

打开财富之门——财富给你留个缝儿

步有人开始对这个项目感兴趣。渡边正雄乘势在报刊上大肆宣传，吸引一些富裕阶层前往订购别墅和果园。一些经营耕作的庄稼人，看到那里有民房出租和有耕地租用，也前来定居和从事种植蔬菜果树。

一年多的时间，渡边正雄就把这块几百万平方米的山地卖掉了八成，一下子赚到了 50 亿日元。渡边正雄用赚来的钱投资修建道路、整地，并在剩下的二成土地上盖成一栋栋别墅。经过 3 年时间，那块山地变成了一个漂亮的别墅城市，渡边赚到了数百亿日元。

渡边正雄曾经在总结自己的成功经验时说：“我之所以能成功，就是因为敢于冒险。我在选择一个投资项目时，如果别人都说可行，这就不是机会——别人都能看见的机会不是机会。我每次选择的都是别人说不行的项目，只有别人还没有发现而你却发现的机会才是黄金机会，尽管这样做冒险，但不冒险就没有赢，只要有 50% 的希望就值得冒险。”

如何展示一个人的才华和能力？只有通过冒险，通过克服一道道难关是最好的机会。而安于现状、不思进取、没有危机感、不愿参与竞争和拼搏的人，等待他们的只有彻头彻尾的失败。



敲门砖：

敢于冒险，是挑战成功的第一步，敢冒风险的人，才能抓住成功的机遇，才能在众多的人中脱颖而出，才能为自己的事业成功打下牢固的基础，才能进一步实现自己人生最大的价值。

机会就在你眼前

有这样一句话，在通往失败的道路，处处是错失了机会、坐待幸运从前门进来的人，这些人往往忽略了从后窗进入的机会。很多人在机遇降临身边时而不自知，总以为真正的机遇还未到来，让眼前的机会从身边白白溜走。所以，要想创业成功，获得财富，就必须树立这样一个坚定的信念——机会就在眼前！

小王曾是某国有企业的一名职工，工资虽然不是很高，但也算是捧着铁饭碗，衣食无忧。可小王是一个闲不住的人，心里总想着能够有机会自主创业，不但可以改善生活，还能圆一个创业梦。

在企业上班期间，他开了一家保健品店，利用空闲时间打理店里的生意。那时候保健品店在当地刚开始盛行，小王赶上了好时机，生意做得还不错。

1999年，他所在的企业面临改制。要不要留下来？小王遇到人生中最重要的一次选择。如果继续留在企业上班，前途怎样很难说，如果选择下岗，就意味着要失去一个相对稳定的工作。经过再三考虑，小王最终还是选择急流勇退。

下岗以后，小王把更多的精力用在打理保健品店的生意上。可好景不长，为整顿保健品行业秩序，国家出台了一系列政策，保健品店的生存变得十分艰难。

与小王一样开保健品店的老板还在硬撑着，希望能够冬去春来。而小王在感到苗头不对时，马上放弃苦心经营起来的生意，关了店门，转而在一家超市里承包了一个专卖保健品的柜台。虽说这是寄人篱下，但毕竟还能继续做生意，而且东西放在超市，有销售员替他销售，这样一来倒省了不少心，不用再一天到晚守在店里，“解放”出来的小王又开始寻找下一个创业目标。

小王不但是一个闲不住的人，而且还是一个有心人，经过市场调查

打开财富之门——财富给你留个缝儿

他发现，女装生意比较好做，投资成本也不高。况且他有朋友正在做女装生意，有什么问题还可以请教，小王看准了，说做就做。2004年，他寻找了代理品牌，开起了女装专卖店。

虽说女装生意好做，但毕竟做的人多，竞争相当激烈，弄不好就会亏本。小王从未接触过服装生意，由于仓促入行，结果可想而知。他代理的某女装品牌知名度不高，而且款式也不好，在当地市场迟迟不能打开局面。

衣服卖不动，就只能关门歇业，面对惨淡的生意，小王最终只能将库存亏本抛售掉。出师未捷，投下的钱也亏掉了，这可是个不小的打击。

从哪里跌倒就从哪里爬起来，学费可不能白交。小王又代理了一个国内三流女装品牌。有了第一次的教训，小王经营起第二个品牌女装，显得更有把握。生意虽然还算不错，但小王又一次放弃了。

“女装竞争很激烈，要做好生意，就得做一流品牌。”这是小王在前一次失败后总结出的经验。2008年春节小王没等过完年，正月初六就带着老婆孩子到大城市去逛商场。别人到商场去是买东西，可他们一家是光看不买。原来，小王到温州、宁波、杭州等地的商场，主要是去考察，看看哪个女装品牌款式好，而且适合放在当地卖。

最终，小王选中一个品牌。该品牌女装适合成功女性，填补了当时该地市场适合这一群体女性穿着服装的空白。而代理这一品牌女装，前期需要很大投入，当时国际金融危机正在蔓延，就在这样的经济环境下，小王在朋友的反对声中，一口气租下当地繁华地段的两间店面，而且将自己的房子抵押贷款，才拿到该女装的代理权。

事实证明，小王这次看似冒险的决定是正确的。后来，小王的女装店中每天顾客盈门，在当地女装界中打出了一片天地。而成功除了他选择正确的品牌以外，更多的则是他在经营上的成功探索。

小王对自己的创业过程有着自己的见解：“机会就在眼前，而且总是给有准备的人，有心人，尝试了不一定会成功，但放弃了就永远都不可能成功。”



敲门砖：

在每个机会来临的时候，成功的创业者总是积极地迎接，大胆地尝试，全身心地开拓、去完善；在多数人还不认可的时候就已经付出了辛勤的汗水和心血，甚至是在多数人疑惑的眼光里收获财富、收获辉煌的事业。

机遇面前快一步

一位成功的企业家说：“也许你现在一无所有，但只要抓住一次机遇，就会从此翻身。”确实，一次良好的机遇，可以省去我们很多年的奋斗时间。那么，如何才能抓住赚钱的机遇呢？核心的一个字就是快。

好机会始终是那么少的，如果我们没有发现机遇的敏锐眼光，又缺少把握机遇的速度，如何能够脱颖而出、赢得财富呢？抱怨自己没有机遇的人，永远都是错误的。从理论上讲，每个人都会邂逅各种各样的机遇，只不过有的人看见了、抓住了，有的人看不到或者视而不见。

机遇就像流星，稍纵即逝。当一个崭新的商机出现于人们视野中，有的人还在观望、徘徊和研究，有的人已经开始干起来了。抢先占得商机，也就抢得了市场的制高点。霍英东看到军事物资的航运市场，才有了今天的英东集团；杨致远看到了网络市场的潜力，才有了今天的雅虎。他们行动的速度之快，实在令人难以想象。

岁宝百货是深圳老字号商场，向来以稳健著称，虽然在公司十余年的发展中，岁宝百货经历了大风大浪，但颇有“不管风吹浪打，胜似闲庭信步”的从容。这份从容背后，其实是对市场的高度敏感，是快人一步的积极应对。

金融海啸来袭，岁宝百货迅速调整商品结构，并推出新的服务项目；在国产某品牌奶品发生问题后，迅速加大进口商品的供应量，使销售不降反升。正是凭着对市场的快速反应，岁宝百货把一次次危机成功转化为商机。

正如岁宝百货总经理杨筱妹所说：“危机意即危险和机遇，危险、风险之中往往蕴含着机遇，关键在于控制风险、把握机遇的能力。”而这种能力就是面对瞬息万变的市场，有前瞻性、预见性，并迅速作出反应的能力。

岁宝百货正是具备了这样的能力。岁宝百货每星期都会进行市场调研，并深入分析市场情况，一有新的市场动向，即积极研究并拿出应对措施；在岁宝百货，各级员工基本不用为写工作报告头疼，有事情直接打上级电话或面谈解决；中层领导多晚都可直接打老总的电话反映情况。很多在别的企业需要递几次报告、走几天流程的问题，在岁宝百货可能一个电话、一个短信就解决了。良好的市场调研制度，畅通的信息渠道，使岁宝百货在应对瞬息万变的市場时，总能“先人一步、快人一拍”，别小看这一步、一拍，商机往往就在其中。

在现实生活中，常听人感慨地说“市场不好”、“买卖难做”，实际上，只有不成功的经营，而没有不好做的市场。特别在现阶段，各种大大小小的新商品层出不穷，并且供应丰富，使得新市场总会不断涌现。人们的需求变化，给每一个创业者提供了巨大的潜在市场，谁能够快速适应这一要求，抓住生活“缝隙”中的空白点，谁就能够捕捉到新商机。

有一半把握的时候，我们就要开始去做了，因为十全十美的准备是不可能的。世界上绝不缺乏商机，缺乏的只是发现商机的眼光和快速行动的决策。创业成功，主要取决于“三到”，即眼到、心到和手到。“眼到”，是指创业者眼光和眼力要到位，创业前要有一双“黄金眼”，既能够认清自身的能力，又能把眼光迅速瞄准和锁定适合自己的行业和项目，找到自己的创富点；“心到”，是指创业者要将创业前的心态调整到位，毕竟机会不等人，想好后快速作出决定，切忌拖拖拉拉、犹犹豫豫；“手到”，就更好理解了，那就是创业者的手要勤、干劲要足，但要避免眼高手低。唯有做好“三到”，我们才有可能创富成功。

想捕捉稍纵即逝的商机，思想不能太保守，观念要新，行动更要快！都说知识改变命运，其实观念和行动上的迅速才是最重要的。许多自诩才高八斗、学富五车的人穷困一生，而知识欠缺的人照样能身价过亿，原因何在？不就是后者头脑灵活、观念和行动上比别人更快吗！我们渴望成功，更渴望能够迅速成功，这就需要在想法上寻求捷径，行动上不能犹豫。寻求捷径，不是低级的占小便宜和投机取巧，而要凡事想到用最实用的思路实现最快捷的赚钱结果，从而在“快鱼吃慢鱼”的商业潮流里如鱼得水。

犹太人常说：“要在两列火车擦肩而过时做交易。”这当然是个比

打开财富之门——财富给你留个缝儿

喻，但是如此高难度的要求，恰恰体现了犹太人把握时机、以快制胜的商业理念。对于不同的人，把握时间的效能是不一样的：一个喜欢逛街的人，当然希望利用每一分钟去淘宝选货；一个无所事事的人，一定会全心全意地消磨时间；而一个善于把握机会的人，则会利用一切可能的时间抓住商机，争取快速成交。

在“毫厘之差千机变”的商战中，如果我们不能迅速应对变化，把握机遇，就必然会损失惨重。在许多特定的情形下，有了机会我们就得马上抓住，否则等我们把详尽的计划和方案都拿出来时，机会早就消失得无影无踪了。一个做事过于保守的人，难免会应对变化较为迟缓。讲究机会成本和速度的人，尽管行动中可能会出差错，但他绝不会允许机会从身边溜走。这正应了苹果总裁史蒂夫·乔布斯的话：“不去尝试可以避免失败，却没有机会成功。”

投资行业里很推崇这样一句话：“先开枪，后瞄准。”这其实是创富行为中一种特殊的逻辑——得到较差的结果总比丧失机会要强！实在没有好机会，我们可以按兵不动；但是当我们觉得这个机会有六七成把握时，就别再无动于衷了。看准了，就赶紧行动、迅速作出决断，别等到动手时机会已经去光顾别人了。



敲门砖：

“时间”是与“金钱”画等号的。趁着现在还年轻或者说不算太老，好好珍惜时间，进行创富是很重要的。做生意就要用金钱买时间，用智慧换效率，以最快的速度超过其他竞争者，这样你才能第一个把可能的“生米”做成“熟饭”。

第五章 广建人脉,寻找致富的契机

人的能力有很大部分，都是在良好的人脉之中得以展现的。再优良种子，如果生长在贫瘠的土壤中，也无法盛开出娇艳的花朵。同样，人的潜在能力是在和优秀的人相互切磋之中得以发掘的，如果不能做到这样，意想不到的潜力也只能“胎死腹中”了。

打开财富之门——财富给你留个缝儿

拥有一个属于自己的“人脉存折”

人脉是一个人成功的保障。如果没有强大的人脉关系，那么这将预示着我们会被社会所抛弃，成为孤立无援的人。而人脉就像存在银行里的钱，会逐渐增多、增值的。所以我们应该像处理储蓄一样地拥有一张属于自己的“人脉存折”。

有这样一个父亲，他四处打听，目的就是要为下一代找一所有“人脉”教育的学校。不论多贵多远，他都会支持他的孩子入校学习，原来他是给他的孩子存一张“人脉存折”。

大千世界，无奇不有，听说过给子孙留车留房留钱的，却从没听过给子孙留一张什么“人脉存折”的。但是，仔细想想，“人脉存折”也确实有这样的魅力和价值。

每一个人都想改善自己的际遇，可是，如何改善自己的际遇呢？方法有很多种，但大部分都有各种各样的限制条件，只有一种没有门槛，什么人都可以试一试。那就是为自己积累一张“人脉存折”。

斯坦福研究中心曾经发表一份调查报告，报告指出：一个人赚的钱，12.5%来自知识、87.5%来自关系。这个数据是否令人震惊？再看看以下的例子，或许我们会发现，人脉竞争力是如何在一个人的成就里扮演着重要的角色。

位于我国台北市内湖科学园区的益登科技，从前是默默无闻的无名小卒，因为代理全球绘图芯片龙头厂商的产品，迅速跻身为第二大IC通路商，且每年获利超过一个亿资本额。总经理曾禹旖创造了赤手空拳在六年內，打拼出一家市值逾新台币八十亿元的公司。

与曾禹旖相交二十多年的友人吴宪长说：“在同业中或同辈中，论聪明、论能力，曾禹旖都不能算顶尖，但是，他能遇到这个好运，八成以上的因素在于他的人脉。因为他很愿意与别人分享，大家才会利益共

享，机会之神也才会眷顾他，而不是别人。”

曾禹旖十分信奉一个哲学：“二十岁到三十岁时，一个人靠专业、体力赚钱；三十岁到四十岁时，则靠朋友、关系赚钱；四十岁到五十岁时，靠钱赚钱。”

积累人脉存折，这是每个人都拥有的机会。对所有的人来说，机会是平等的，就看能不能抓住并把它利用好，掌握了人脉之道，也便掌握了命运之道。现实生活中，更多的人只知一味地抱怨，大诉命苦，却从不注意积累自己的人脉存折，于是多年过去了，他们却始终停留在人生起步的阶段，一辈子的时间都只用来做一个“怨妇”了。换言之，那些自认“命苦”的人从来不去考虑别人是如何成功的。

几乎每一个成功的人，无论他做什么，都要有强大的人脉做基础。胡雪岩因为善于经营人脉，而得以从一个倒夜壶的小人物翻身成为清朝的红顶商人。两百多年后的今天，再来看那些知名人物的成长轨迹，他们也正是因为拥有了强大的“人脉存折”，才有了现在的“存折兑现的现金”，即成功。

有人脉，做事便能轻松；没人脉，就会处处落后。比如，一个人与别人一块去应聘，明明与对方表现得旗鼓相当，但对方是负责应聘的人事主管的“发小”，虽然这个人各方面并不逊于对方，可是，为什么没被聘用呢？这是显而易见的。其实这不仅是因为私人关系或是“走后门”，还是一种通行的做法。同样优秀的应聘者，当然会录用那个比较了解、比较信任的人了！这就跟我们在可疑的陌生人跟前拘谨小心、在老朋友跟前却能比较随便是同样的道理。

有一位卖场营销的高手，来上海不久，考上了一家名校 EMBA（高层管理工商管理硕士）。可是他却说，在上海读 EMBA，不是做生意，而是在找寻更多比他更优秀的人，认识他们，向他们学习。这也是在积累自己的“人脉存折”。

归根到底还是人脉。我们广交朋友，积累了丰厚的“人脉存折”，自然而然的命运便会发生奇迹般的变化，机会开始源源不断光临我们，我们的事业就会畅通无阻，生活也将一帆风顺，命运的改变自然是理所当然的。积累“人脉存折”，其实就等同于积累银行的存款，一次存一点儿，但从不间断，天天存，月月存，日久天长，自然积少成多，集沙成丘，人脉这时便表现出强大的力量来了。

打开财富之门——财富给你留个缝儿

所以，赶快行动起来，只要善于积累我们的“人脉存折”，便能改写自己的命运，进而获得属于自己的财富。



敲门砖：

世界著名激励大师安东尼·罗宾指出：我所认识的全世界所有的成功者最重要的特征就是创造人脉和维护人脉，人生中最大的财富便是人脉关系，因为它能开启所需能力的每一道门，让你不断地获得财富，不断地贡献社会。

如果说血脉是人的生理生命的支持系统的话，那么人脉则是人的社会生命的支持系统。要想成功，就一定要营造一个成功的人脉，为自己积累丰富的“人脉存折”。

帮助别人就是帮助自己

一个禅师走在漆黑的路上，因为路太黑，行人之间难免发生碰撞，禅师也被行人撞了好几下。他继续向前走，远远看见有人提着灯笼向他走过来，这时旁边有个路人说道：“这个盲人真奇怪，明明看不见，却每天晚上打着灯笼！”

禅师也觉得非常奇怪，等那个打灯笼的人走过来的时候，他便上前问道：“你真的是盲人吗？”

那个人说：“是的，我从生下来就没有见过一丝光亮，对我来说白天和黑夜是一样的，我甚至不知道灯光是什么样的！”

禅师更迷惑了，问道：“既然如此，你为什么还要打灯笼呢？你甚至都不知道灯笼是什么样子、灯光给人的感觉是怎样的。”

盲人说：“我听别人说，每到晚上，人们都变成了和我一样的盲人，因为夜晚没有灯光，所以我就在晚上打着灯笼出来。”

禅师非常震动地感叹道：“原来你所做的一切都是为了别人！”

盲人沉思了一会儿，回答说：“不是，我为的是自己！”

禅师更迷惑了，问道：“为什么呢？”

盲人答道：“你刚才有没有被别人碰撞过？”

禅师说：“有呀，就在刚才我被两个人不留心碰到了。”

盲人说：“我是盲人，什么也看不见，但我从来没有被人碰到过。因为我的灯笼既为别人照了亮，也让别人看到了我，这样他们就不会因为看不见而撞到我了。”

帮助别人，其实就是帮助自己，一个只扫自家门前雪，哪管别人瓦上霜，把帮助别人看作是“自找麻烦”、“自讨苦吃”的人，是不会有朋友的。

拓展人脉的一大法宝就是伸出热情的手，去帮助和关怀别人，因为我们的帮助，不仅能助人一臂之力，而且能给对方带来力量和信心，使

打开财富之门——财富给你留个缝儿

他有更大的勇气去战胜困难。也许这对我们来说只是举手之劳，但对别人来说却犹如雪中送炭，那么别人对我们定会有“滴水之恩，当涌泉相报”的感激。

浩哲是一名年轻的律师，聪明、勤奋，工作几年后，就成立了一个律师事务所。在他的努力下，他的律师事务所在当地开始有了名气，财富也接踵而来，办公室扩大了，公司的职员也增加了。

可是在 2007 年股票处于牛市的时候，浩哲像许多股民一样迷上了炒股，一念之间将所有的资产都投了进去，却几乎赔得血本无归。更不幸的是，公司在重大案子上出了麻烦，欠下了大笔债务，他不得不变卖房车还债，并关闭了律师事务所。

浩哲顿时又回到了一无所有的地步，正当他为自己的生计发愁的时候，却意外地收到了一位公司总裁寄来的信。总裁在信中说愿意把公司 30% 的股份无偿赠送给浩哲，并且旗下的两家公司，随时都欢迎他做终身法定代表人。

浩哲简直不敢相信自己的眼睛，天下哪有这样的好事？他决定弄个明白，他按照信封上的地址找到了那家很气派的公司，接待他的是公司的总裁，但浩哲并不认识他。

那位总裁什么都没说，只是从硕大的办公抽屉中，拿出一张皱巴巴的 5 元钱汇票和一张写有浩哲名字和地址的名片。浩哲仍然没有想起这究竟是怎么回事。

总裁说：“5 年前，我来到北京，准备用身上仅有的 5 元钱去办理工卡，但当时我不知道工卡已经涨到了 10 元，当排到我的时候，办事处快下班了。当天如果我没办上工卡，那么我在公司的位置将会被别人顶上，这时你从身后递过来 5 元钱，我让你留下姓名、地址，以便日后把钱奉还，所以你留下了这张名片……”

浩哲这才恍惚记起那件事，问道：“后来呢？”

“不久我在这家公司连续申请了两个专利，事业发达起来，本想加倍地把钱奉还给你，但想到来北京之后工作生活经历了那么的磨难和冷遇，是你这 5 元钱改变了我对人生和社会的态度，我怎么会把这 5 元钱轻易地送出呢？现在，我想正是你需要的时候，也是我偿还的机会。”

这个故事似乎含有很大的偶然性，但是偶然中却蕴含着必然。当初是浩哲用 5 元钱帮助了别人，5 年后，在自己遇到困难的时候，也得到

了别人的帮助。这种回报可以说是浩哲当初存下的人脉资源。

点灯照亮别人的同时，更照亮了自己。在生活中，我们应该时刻记得，帮助别人也就等于帮助自己，要想获得就必须先给予。只有乐于帮助别人的人才能获得别人的帮助，才能获得更多的财富，他的人生或事业也可能从此与众不同。

有这样一个真实的故事：

杰克接到电话，说他的太太快要生了，他跳进公司的那辆破车就往外冲。“这车爬不了山坡！”同事在后面喊。原来，杰克要回家就得过一个山坡，那个山坡很陡，而公司的这辆车已经太老了。杰克边踩油门边说：“没办法，只好冲冲看了！”

果然，一开始爬坡，车就吃不消了，但还是能慢慢地往上走。眼看就要冲上去了，一个提着木箱的人过来拦车：“能不能带我一程？箱子太沉了！”杰克连理也没理他，但就在这时，车停住了，无论他怎么踩油门都无济于事，并且车开始往下滑。

杰克索性退回去，准备再次冲刺。这次车居然缓缓地爬了上去，杰克松了一口气，正兴奋，却从后视镜里看到了刚才拦车的那个人正在帮自己推车，杰克立即满脸通红。

杰克回过头来不好意思地说：“谢谢！”

“嗯，你……能不能带我一程？我赶着去帮人接生！”

原来，这位拦他车的人就是要为他的太太接生的大夫啊！

人很容易表现出自私自利的人性弱点，有人甚至为了自己的利益，不惜损害别人的利益。俗话说：“三十年河东，三十年河西。”世事无常，谁都不知道将来会需要谁的帮助。与人方便，自己方便，何乐而不为？



敲门砖：

埃·哈伯德说：“聪明人都明白这样一个道理，帮助自己的唯一方法就是去帮助别人。”很多人在建立和扩大人脉网的时候，都会有无以下手的感觉，事实上，只要你能在别人需要帮助的时候，伸出你热情的手，你的人脉网就会越来越宽泛。

打开财富之门——财富给你留个缝儿

你是我的贵人吗

良好的人脉对个人的发展会有怎样的帮助呢？人脉能给自己增加职业发展机会，加快打开财富之门的进程。根据美国人力资源管理协会与《华尔街日报》共同针对人力资源主管与求职者所进行的一项调查显示：95%的人力资源主管或求职者通过人脉关系找到适合的人才或工作，而且61%的人力资源主管及78%的求职者认为，这是最有效的方式，而他们都是这些求职者的贵人。那么，谁是帮助我们找到财富缝儿的贵人呢？

当然，我们需要先知道什么是贵人。贵人不仅仅是指那些所谓的名门望族、权重势强的权贵之人，还是那些“站得比我们高”、“看得比我们远”的人，他们都是贵人。他们既然不同于常人，自然拥有常人所不能及的力量，可以帮助我们办成不一般的事。贵人即为贵人，必有其高傲之处，要真正地感化贵人，让其为己用，必要时要放下自己的身份和面子，用诚意来感化他。

大卫·史华兹出身贫寒，15岁就辍学，自谋生路，但他有很强的进取心，小小年纪的他就立志要做一个大企业家，而且不露声色地执行着自己心中的计划。

18岁那年，史华兹进入斯特拉根服装公司做业务员。这是一家著名的时装公司，史华兹在这里工作，学到了很多，为他后来的事业打下了良好的基础。

在斯特拉根时装公司工作一年后，史华兹决定创办一家属于自己的服装公司，开拓自己的事业。

史华兹和一个朋友合伙，用7500美元开办了一家小小的服装公司。公司虽小，但它是属于自己的，这对于史华兹来说，无疑是非常重要的开端。

史华兹将全部精力都投到了这家名叫约兰奴真的服装公司，在他的

出色经营下，公司发展得很快，生意相当不错。不久后，史华兹又不满足了，他认为，老是做与别人一样的衣服是没有出路的，必须要有一个优秀的设计师，能设计出别人没有的新产品，才能在服装业中出人头地。

然而，这样的设计师到哪儿去找呢？一天，史华兹外出办事，发现一位少妇身上的蓝色时装十分新颖别致，竟不知不觉地紧跟在少妇后面。少妇以为他心怀不轨，便转身大声骂他要流氓。史华兹这才醒悟，觉得自己实在是太唐突了，连忙向少妇道歉和解释。少妇心中疑团解开，转怒为笑，并告诉史华兹这套衣服是她丈夫杜敏夫设计的。于是，史华兹心里就有了聘请杜敏夫当自己公司设计师的念头。

经过一番调查，史华兹得知杜敏夫精于设计，果然是位很有才能的人，曾在三家服装公司干过，最近一次离开服装公司的原因非常简单：当杜敏夫提出一个很好的设计方案时，不懂设计的店主不但不予嘉许，反而横挑鼻子竖挑眼，蛮不讲理地将其训斥了一顿，自尊心极强的杜敏夫受不了这份气，干脆一走了之。

史华兹从小就自谋生计，饱受世态炎凉，对杜敏夫的遭遇很是同情，当即决定聘用。

然而，当史华兹登门拜访时，杜敏夫却闭门不见，令史华兹十分难堪。但史华兹知道，一般有才华的人难免会有些傲气，就像我国古代的诸葛亮一般。所以，史华兹决定用自己的诚心去感化杜敏夫。史华兹“三顾茅庐”之后，终于感动了杜敏夫，接受了聘用。

杜敏夫果然身手不凡，他向史华兹建议采用当时最新的衣料——人造丝来制作服装，并且设计出了好几种颇受欢迎的款式。

史华兹是第一个采用人造丝来做衣料的人。由于造价低，而且抢先别人一步，尽占风光，公司的业务蒸蒸日上，在不到 10 年的时间里，就成为服装行业中的“大哥大”。

不用说，杜敏夫就是史华兹的贵人，如果没有杜敏夫的帮忙，史华兹公司的发展就要大打折扣。当然，史华兹也是善于同贵人搞好关系的，他面对拒绝毫不气馁，敢于放下面子，以堂堂老板的身份五次三番地请求接见。

想不花钱同贵人搞好关系，让贵人帮助我们干事业，就必须放下面子敢于求才为自己所用，一旦得到贵人相助，大事就成了小事，难事就

打开财富之门——财富给你留个缝儿

变为易事。如果这一点也做不到，贵人是不会自动出现在我们面前帮助我们的。孤单一人、孤家寡人永远也不能成功。



敲门砖：

一个人想取得成功就一定要明白：个人的能力是有限的，无论是智力还是体力都有局限性。俗话说：“就算浑身是铁，又能打几颗钉？”如果只凭自己的能力，能做的事有限；如果懂得借助贵人的力量，就可以无所不能。凭自己的能力赚钱固然是真本事，但是，借贵人的力量赚钱，却是一门更高超的艺术。

借力使力的“太极”人脉

如今，人们对于“人脉”一词已并不陌生，甚至有些人已经非常重视“人脉”的经营，想借助“人脉”为自己打开一扇财富之门。

威廉·立格逊在他的《如何用业余时间，把一千美元变成三百万美元》一书中这么说：“如果你能找到一位百万富翁，我就能帮你说服他，让他愿意成为你的大金主。”

认识谁就意味着我们可以从谁那里得到方便和帮助。认识的人越多，我们可以得到的方便和帮助也就越多，遇到的问题也就越好解决，就很容易赚到金钱。你认识的人层次越高，能力越强，可以得到的方便和帮助也就越大，那么我们可以赚到金钱的机会也就越多。

红顶商人胡雪岩曾说过：“一个人的力量到底是有限的，就算有三头六臂，又办得了多少事？要成大事，全靠和衷共济，说起来我一无所，有的只是朋友。”的确，我们认识的人越多，可以选择的发展道路也就越多。

一个人想要在社会上闯出一番事业，全靠自己的能力，无疑是一件极其艰难的事情，要知道谁都不可能事事通达、行行精通。但是，我们可以借他人之手成自己之美，而这其中最巧妙的一点就是“借”的本事，如何能让别人心甘情愿地被我们“借”用，这就要看我们“借”的水平了。

著名的希尔顿从被迫离家到成为身价 5.7 亿美元的富翁，只用了短短的 17 年，他发财的秘诀就是借用资源经营。他借到资源后不断地让资源变成了新的资源，最后成为全部资源的主人，也就是一名亿万富翁。

希尔顿很年轻的时候就做着发财的美梦，可是苦于一直没有机会。一天，他正在街上闲逛，突然发现整个繁华的达拉斯商业区，居然只有一家比较高档的饭店。他就想：如果我能在这里盖一座五星级的饭店，

打开财富之门——财富给你留个缝儿

那生意一定好得没话说。

于是，希尔顿认真研究了很久，觉得位于达拉斯商业区大街拐角地段的一块土地，最适合做饭店用地。经过调查，希尔顿知道这块土地的所有者是一个名为老德米克的地产商后，便去找地产商。

老德米克很干脆，给希尔顿开了个价，如果想买这块地皮，就要其付出 30 万美元。

希尔顿没有立即答应，因为自己手头没有这么多钱，但是，他却请来了建筑设计师和房地产评估师为“他”的旅馆工程估价。其实，这不过是希尔顿假想的一个饭店，建筑师告诉他如果按照他的计划盖这座饭店起码需要 100 万美元。

当时，希尔顿只有 5000 美元，于是，他只能先用这些钱买下一间小饭店。小饭店不停地赚钱升值，不久他就有了 5 万美元。然后，希尔顿找到一个朋友，请他一起出资，两人凑了 10 万美元，重新整修这间饭店。

当然这点钱还不够购买地皮的，离他设想的那个饭店更是相差很远。于是，希尔顿再次找到老德米克并签订了买卖土地的协定。然而就在老德米克等着希尔顿如期付款的时候，希尔顿却对土地所有者老德米克说：“我想买你的土地，是想盖一座大型饭店，而我的钱只够盖一般的旅馆，所以我现在不想买你的地，只想租你的地来盖饭店，你的意思如何？”

老德米克很生气，甚至不愿意和希尔顿合作了。希尔顿非常认真地说：“如果我可以只租借你的土地的话，我的租期是 100 年，分期付款，每年的租金是 3 万美元，你可以保留土地所有权，如果我不能按期付款，那么就请你收回你的土地和在这块土地上盖的饭店。”

老德米克一听，转怒为喜，认为这样是很划算的，30 万美元换 300 万美元的未来收益和土地的所有权，还包括土地上的饭店。

于是，这笔交易谈成了，希尔顿只用了 3 万美元就拿到了土地使用权。这样希尔顿省下了 27 万美元，但是这与建造旅店需要的 100 万美元相比，还是差距很大的。希尔顿又找到老德米克：“我想用土地作抵押去贷款，希望你能同意。”老德米克答应了。

就这样，希尔顿拥有了土地使用权，而且又从银行顺利地获得了 30 万美元，加上他已经支付给老德米克 3 万美元后剩下的 7 万美元，他就

有了 37 万美元。可是这笔资金离 100 万美元还是相差很远，于是他又找到一个土地开发商，请求他一起开发这座饭店，这个开发商给了他 20 万美元，这样他的资金就达到了 57 万美元。

1924 年 5 月，希尔顿饭店在资金缺口已不大的情况下开工了。但是当饭店盖到一半时，他的 57 万美元已全部用光了，希尔顿又陷入了困境。这时，他还是去找老德米克，如实地说明了资金的困难，希望老德米克能出资，把盖了一半的建筑物继续完成，并提出饭店一完工，就可以拥有这间饭店，但前提是租给希尔顿经营，每年付给的租金绝不少于 10 万美元。

这个时候，老德米克已经被套牢了，如果不答应，不但希尔顿的钱收不回来，自己的钱也一分回不来了。老德米克只好同意了，而且最重要的是自己并不吃亏，反正盖希尔顿饭店，不但饭店是自己的，连土地也是自己的，每年还可以拿到租金收入，于是他同意出资继续完成剩下的工程。

1925 年 8 月 4 日，以希尔顿名字命名的“希尔顿饭店”落成开业，他的人生开始步入辉煌时期。

希尔顿就是用借钱的办法，用 5000 美元在两年时间内完成了这个让人觉得不可思议的伟大计划。他可以说是世界上，最懂得借力使力来白手起家的高手。

其实这借力使力的策略，说简单点就是：只要去找一个有实力的人，想尽一切办法把他与自己的利益绑在一起，成为一个不可分的命运共同体，他就会帮助自己实现共同的目标。

一个能成大事的人，一定是一个拥有个人魅力的人。所以，一个想要借势生财的人，首先一定要让自己身上有那么几处可圈可点的优点，这样才可以在别人面前昂首挺胸，气宇轩昂。

此外，一个能成大事的人不仅外在上要吸引人，还需要有一定的内涵，同时这种内涵可以通过行动很好地展现出来。

打开财富之门——财富给你留个缝儿



敲门砖：

人脉越广越好，可是我们还要清醒地认识到“你的钱途掌握在你朋友手中”这句话的真正内涵。一个良师益友可以成就我们，一个狐朋狗友可以毁掉我们。所以我们在选择朋友的时候，要时刻谨记，“含金量”高的朋友更能帮助我们、成就我们。朋友中的小人、庸才只会毁掉我们。

多认识一些带“圈”的朋友

每个人的人脉网是不一样的，朋友的朋友也有可能成为我们的朋友。这就如同数学的乘方，以这样的方式来建立人脉，速度是惊人的！

假如我们认识一个人，他从来不给我们介绍他的朋友。但另外一个人说：“下星期我们有个聚会，你们来参加我们的聚会吧。”我们到了那个聚会，发现这些人都是五湖四海的人。带圈子来的人和不带圈子来的人的附加价值是不一样的。我们知道在人脉网中，朋友的介绍相当于信用担保，朋友要把我们介绍给其他人，就意味着朋友是为他做担保。基于这一点，我们可以请我们的朋友多介绍他的朋友给我们认识。就像我们做客户服务一样，如果我们的新客户是一个很强有力的老客户介绍的，这位新客户一下子就会接受我们或我们的服务。

我们所谓的“圈子”，就是当我们的人脉资源链接成社会网络的时候，就会发现这样积累人脉资源的成本是最低的，不需要花更多的时间去作介绍，也不需要花更多的时间去请客吃饭，这些都省下来了。

我们思考问题通常只站在自己的角度，再好的个人，其实都有自私的一面，这是因为单个人总是有偏差和缺陷的。所以，认识一些带圈的朋友很重要的一点，就是可以弥补我们个人在社会关系中的不足。

要认识一些带圈的朋友，首先必须清楚一点，我们所拥有的人脉资源如同做生意，也是一种社会交换。我们跟朋友之间之所以可以维持互动关系，是因为我们各自有可交换的东西，而且这种交换是不同价值的交换，是不同价值透过交换弥补各自的需要的，而且对双方都有意义。

还记得人脉资源的黄金法则吗？那就是“你希望别人怎样对你，你就以怎样的方式对别人”。要获得朋友圈里的资源，就要舍得奉献自己圈内的资源。

打开财富之门——财富给你留个缝儿



敲门砖：

著名推销员乔·吉拉德有个推销的黄金定律，即 250 定律。内容是：不得罪一个顾客，在每位顾客的背后都大约站着 250 个人。所以我们应该重视每位朋友的朋友，因为他们是我们建立广大人脉关系网的基础和柱石。

是竞争还是双赢

拳击比赛是一项勇敢者的运动，在赛场上，双方打得鼻青脸肿，甚至以命相搏，其目的就是打败对方。曾经有人认为：在拳击比赛中，教养、尊严、礼节等一切文明的产物统统被人类最原始的动物本能所取代，想尽办法击打对手是比赛双方唯一考虑的事情，简单明了、直接而又野蛮！可是谁见过以下这样的拳击赛呢？

在一场职业拳击比赛中，比赛的选手是35岁的卡非拉和28岁的巴雷拉。上半场，他们两人打了六个回合，技术统计显示，他们实力相当，一时还难分高下。在下半场的第七个回合中，卡非拉头部接连中拳，被巴雷拉打得鼻青脸肿。

短暂的休息时间，巴雷拉真诚地走到卡非拉面前，他先用自己手中干净的毛巾一点一点地擦去卡非拉脸上的血迹，然后把矿泉水洒在卡非拉的头上替他降温。从画面上可以看出，巴雷拉一脸歉意，那神情仿佛受伤的就是自己一般。

接下来的几个回合中两人继续交手，也许是年纪大了体力不支，卡非拉的拳路慢慢生硬起来，他又一次次地被巴雷拉击倒在地。

按照拳击比赛的规则，对手倒地后，由裁判数数，如倒地的拳手不起来则判对方获胜。可每次卡非拉倒地后，没等裁判数到“3”，巴雷拉就走上前去把卡非拉一把拉了起来，随后他们微笑着击掌，继续交战。起初裁判和全场观众都很吃惊，因为这样的举动在赛场上很少见到，但后来，全场的观众都向巴雷拉报以热烈的掌声，他们都被巴雷拉这种尊重对手的精神所感动。

终场时间到了，最终，巴雷拉以110:108的成绩战胜了卡非拉。观众们欢呼着涌向巴雷拉，向他献花送礼物致意，可巴雷拉却拨开人群径直走到了被冷落的卡非拉面前，他把鲜花送给了卡非拉，然后两个人紧紧地拥抱在一起，俨然一对亲密的兄弟。

卡非拉也向巴雷拉表示祝贺，他握着巴雷拉的手高高举起，向全场的观众致敬，在他充满笑意的脸上，写满了由衷的真诚。

打开财富之门——财富给你留个缝儿

这一场拳击比赛结束了，在人们看来他们却很难分出高下。在拳术上，巴雷拉赢了，赢得很大度；卡非拉输了，但输得很有风度。然而他们似乎都赢了，在人格上。

现实生活中充满了竞争，有竞争就会有对手。在这里，我们说对手而非敌人，是因为我们的对手有可能来自于朋友、同事甚至是亲戚。对手和我们有着相同或相近的资历、技能和智慧，而我们与对手之间只是纯粹的竞争关系，就如同拳击场上的这一对选手，在比赛开始时和结束后，都能够和对方击掌拥抱。

没有对手的存在，我们将无法看到自己薄弱的一面，对手的疲惫或者坚持，都是我们继续战斗下去的兴奋剂。对手以另一种方式激励着我们上进。没有对手，我们的成功将失去意义，我们的胜利也会减少许多激动人心的乐趣。我们潜在的能力，也不可得到淋漓尽致地发挥，或许，我们也不能真正了解我们自己。

20 世纪初，在美国的凯巴伯森林中生活着 4000 只活泼可爱的鹿。这一方水土又同时养育了一群凶残的狼，这对鹿的生存自然是一个极大的威胁。

美国总统罗斯福看到狼祸害鹿群的时候，他决定开展除狼行动，让鹿在一个没有狼的环境里快乐生存。

人的力量总是很大的，时间不长，凯巴伯森林里的狼就绝迹了，所有的鹿都可以放心大胆地生活在安静祥和的大森林里了。但是，事情发展的结果却不像罗斯福总统想象的那样美好。由于没有了对手的追杀，鹿的数量大幅增加，森林被鹿群糟蹋……鹿群体质却下降很快，那些病弱的鹿在苟延残喘的时候，把瘟疫传给了整个鹿群，那些死去的鹿的尸体由于没有狼的清理，也成了新的传染源，瘟疫传播的速度比人们消灭狼群的速度快多了。不久之后，凯巴伯森林变样了：以植物为生的其他动物锐减，兴旺一时的鹿家族也急剧走向衰败。

失去了对手，人就会高枕无忧，就会沉醉在安乐窝里，就像凯巴伯森林里那些无忧无虑的鹿一样。同样，结局并非像人想象的那样完美。



敲门砖：

面对真正的对手，勇敢地伸出你的手来，对他表示尊重。如果你获胜了，那么，感谢他给了你一次增加阅历和经验的机会；如果你失败了，那么，感谢他让你认识到了自己的差距，找准了努力的方向。

打开财富之门——财富给你留个缝儿

化人脉为财脉

人们可能听说过博客、拼客……可是，听说过“脉客”吗？

“脉客”英文称为 Man keep，即“人脉经营”的意思。由于人们对人脉资源的重视，出现了一些善于使用人脉、经营人脉的群体，于是脉客便应运而生了。

某人就职于一家大银行，奉命写一篇有关某公司的机密报告。他知道某一个人拥有他非常需要的资料。于是，他去见那个人——一家大公司的董事长。当他被迎进董事长的办公室时，一个年轻的女士从门边探头出来，告诉董事长，她这天没有什么邮票可以给他。

“我在为我那 12 岁的儿子搜集邮票。”董事长对他解释道。

他说明他的来意，开始提出问题。董事长的说法含糊、模棱两可。很显然，他不想把心里的话说出来，无论怎样好言相劝都没有效果。

后来，这人想起他的秘书对他说的话——邮票，12 岁的儿子……他也想起自己银行的国外部门搜集邮票的事——从来自世界各地的信件上取下来的邮票。

第二天他再去找那位董事长，并把一些邮票送给他的孩子。董事长满脸带着笑意，客气得很。两人花了一个小时谈论邮票，瞧他儿子的照片，然后董事长又花了一个多小时，把他所想要知道的材料全都告诉了他。

一个人事业的成功，80%归因于与别人相处，20%才是来自于自己的心灵。人是群居动物，人的成功只能来自于他所处的人群及所在的社会，只有在这个社会中成为游刃有余、八面玲珑的“脉客”，才可为事业的成功开拓宽广的道路，没有非凡的交际能力，免不了处处碰壁。这就体现了一个铁血定律：人脉就是财脉！

那么，你想成为一个善于人脉经营的脉客吗？其实，这也并非什么

难事，只要你拥有成为脉客的两件宝，那么，一切就已水到渠成了。

这两件宝是：自信与沟通能力、适时赞美他人的能力。

每个人都有一套积累人脉的方式，但是，如何才能有效率地提升人脉竞争力？专家指出，要提升人脉竞争力有许多技巧，但是，前提是必须具备“自信与沟通能力”。以自信心来说，“你的舒适圈（在不同场合中感觉到自在的程度）有多大？”一个没有自信的人，舒适圈很小，总是怕被拒绝，因此不愿主动走出去与人交往，更不用说要拓展人脉了。

所谓沟通能力，就是了解别人的能力，包括了解别人的需要、渴望、能力与动机，并给予适当的反应。如何了解？倾听是了解别人最巧妙的方式。

适时赞美别人也是沟通妙法。美国“钢铁大王”卡内基在 1921 年付出 100 万美元的超高年薪聘请一位执行长夏布。许多记者访问卡内基时问：“为什么是他？”卡内基说：“因为他最会赞美别人，这也是他最值钱的本事。”

一位名人曾说：“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。”

任何公司最大、最重要的财富是人。在我国，人脉资源更为重要。如果我们想获得更多的金钱，尽早建立自己的人脉资源网吧。如果我们的人脉上有达官贵人，下有平民百姓，那么，当我们有喜乐尊荣时，有人为你鼓掌喝彩；当我们有事需要帮忙时，有人为我们铺石开路，助一臂之力，我们就能感到人脉的力量！



敲门砖：

人脉资源越丰富，赚钱的门路也就越多；你的人脉档次越高，你的钱就来得越快、越多。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第六章 开启财富之门是勇敢者的游戏

财富之门为每一个人都留了一个缝儿，但这并不意味着每一个人都能如愿以偿地发现这个缝儿，并成功地走进财富的大门。因为要跨进这扇门，需要骑士一般的勇气，那些懦弱者是永远也不可能走进一步的。所以，让我们勇敢起来，用无惧风险的精神，去找到财富留下的缝儿，赢得人生的财富吧！

打开财富之门——财富给你留个缝儿

投资并非有钱人的专利

在我们的身边，经常会出现类似的对话：

甲：“老兄，你投资吗？”

乙：“投资？那是你们有钱人的专利，我这个穷人哪敢往那方面想啊！”

熟悉吗？我们的朋友是否也曾这样问过我们？我们是不是也正是这样回答的呢？难道在我们的心中，投资真的只是有钱人的游戏吗？

其实不然。投资不看我们钱多钱少，关键是看我们是否具有投资意识，愿不愿意投资，会不会投资。想想看，假如我们从每月的薪水取出 50 元，在银行开立一个零存整取的账户，20 年后，仅本金一项就达到 1.2 万元了，如果再加上复利，数目更不小了，所以“滴水成河，聚沙成塔”的力量不容忽视。据市场调查的情况综合分析，投资应从“第一笔收入、第一份薪金”开始。即使第一笔的收入或薪水中扣除个人固定开支之后所剩无几，也不要低估微薄小钱的聚敛能力。华尔街有一句谚语：“只要长期坚持，每月 100 美元的投入，35 年后的收益有望超过 100 万美元。”这并非一句笑话。

既然我们不是富人，我们手中就一定没有大笔的资金，所以，我们的投资只能从小钱开始。那么，小钱在哪里？不找不知道，一找吓一跳。今天去逛街了吗？是不是又买了一堆可有可无的东西？刚发了奖金，是不是又请人吃饭了……不知不觉从手中流出的，其实大部分都是我们平时不太在意的小钱。

我们手里只有小钱，这就使我们的投资局限在一个小小的圈子里，也就是说，钱越少，能够选择的方式越有限。举个例子，当我们手中只有 1000 元便想投资时，能够选择的就是一些门槛低的低收益产品，比如储蓄和国债；而如果我们的手中有 10 万元，可供选择的投资方式就多

了许多。所以，钱少的时候，投资反而不易，相反，花钱的诱惑倒是非常大的。只有先将小钱积累起来，才有可能把小钱变大钱。所以，我们在此时要做的事，就是不要着急将手里的小钱花出去，而是在家里设立一个特制钱包，每累积到 500 元为一个单元，就可以将之存到银行或进行投资。这样，既能有效地控制我们情绪化消费，又能让我们小钱显得不至于太“小”，投资起来，才更有动力。同时，也不要总是嫌小钱投资赚得太少，俗话说：“不积跬步，无以至千里。”当我们对小钱投资都异常精熟时，对于大钱的投资掌控能力肯定也会相当出色了。

财富能带来生活安定、快乐与满足，这也成为许多人追求成就感的途径之一。适度地创造财富，不要被金钱所累是每个人都应有的生活之道。

在我们身边，大多数的人一辈子辛勤工作，辛辛苦苦地存钱，却又不知所为何来，既不知有效运用资金，也不敢过于消费享受；还有一些人一天到晚只想着“以小搏大”，不看自己能力，把投资的目标定得很高，在金钱游戏中打滚，到头来不是失败后的颓然收手，就是落得后半辈子再难振作起来。

要打开财富之门，除了要有一个好的人生目标规划外，也要懂得如何应对各个不同人生阶段的生活所需，而将财务作适当计划及管理就更显其必要。因此，对于我们来说投资是一辈子的事，何不及早认清人生各阶段的责任及需求，制定符合自己的理财规划呢？

1.求学成长期

这一时期以求学、完成学业为阶段目标。此时要多充实有关投资方面的知识，也应逐渐建立正确的消费观念，切勿追赶时尚。

2.初入社会青年期

初入社会的第一份薪水是追求经济独立的基础，可开始投资操作，但由于此时年轻，比较有事业冲劲，是储备资金的好时机，所以，应从开源节流、资金有效运用上双管齐下，切勿冒进急躁。

3.成家立业期

结婚十年当中是人生转型调适期。此时的投资目标因条件及需求不

打开财富之门——财富给你留个缝儿

同而各异，若是双薪无小孩的“新婚族”，比较有投资实力，可试着从事高获利性及低风险的组合投资，或购屋或买车，或自行创业争取贷款；而一般有小孩的家庭就得兼顾子女养育支出，投资也宜采取稳健及寻求高获利性的投资策略。

4.子女成长中年期

此阶段的理财重点在于子女的教育储备金，因家庭成员增加，生活开销亦渐增，若有扶养父母的责任，则医疗费、保险费的负担亦需衡量。此时因工作经验丰富，收入相对增加，理财投资宜采取组合方式，贷款亦可在还款方式上弹性调节运用。

5.空巢中老年期

这个阶段因子女多半已各自离巢成家，教育费、生活费已然减少，此时的投资目标是包括医疗、保险项目的退休基金。因面临退休阶段，资金亦已累积一定数目，投资可朝安全性高的保守路线逐渐靠拢，有固定收益的投资，尚可考虑为退休后的第二事业作准备。

6.退休老年期

此时应是财务最为宽裕的时期，但休闲、保健费的负担仍大，享受退休生活的同时，若有“收入第二春”，则投资更应采取“守势”，以“保本”为目的，不从事高风险的投资，以免影响健康及生活。退休期有不可规避的“善后”特性，因此财产转移的计划应及早拟订，评估究竟采取赠与还是遗产继承方式更符合需要。

因此，作为普通大众的我们，必须端正自己的投资观念，消除误区，积极走出投资的第一步。



敲门砖：

越是没钱的人越需要投资理财。不论贫富，投资理财都是伴随人生的大事，在这“人生经营”的过程中，越穷的人越要积极行动，通过不断的投资积累，改变自己的人生。

会储蓄就等于会投资

家里有存折吗？一定有吧？目前，大多数人还是把储蓄排在了投资的第一位，特别是一些上了年纪的人，而我们身边的有些年轻人却是“月光族”，可以说，他们的生活远离储蓄。殊不知，储蓄未必能成富人，但不储蓄一定成不了富人。

许多年轻人忽视了合理储蓄在投资中的重要性，一厢情愿地认为只要做好投资，储蓄与否并不重要。很明显，这个观点是错误的。储蓄是投资之本，尤其是对于一个刚步入社会的月薪族来说更是如此。如果一个人下个月的薪水还没有领到，这个月的薪水就已经见底儿，或是到处向人借钱，那么还有什么投资可言。

很多人不屑或是不喜欢储蓄，有的人认为自己是赚大钱的材料，现在根本不需要储蓄；有的人认为应该向欧美的人们学习，享受当下，而且他们也认为储蓄很难，要受到银行各种各样的限制；还有的人自以为经济头脑很发达，认为储蓄的利息没有通货膨胀的速度快，储蓄不合适。

李响工作已经7年了，他从一名普通的职员，慢慢做到公司的中层，薪水也一直稳中有升，月薪已近万元，虽然比上不足，但比下仍有余。可令李响不解的是昔日的同窗，收入并未高过自己，可在家庭资产方面已经把自己甩在了后面。

而立之年的李响还没有成家，父母着急了。老两口拿出了20万元积蓄，准备让李响也拿出自己的积蓄，作为买房的首付，为结婚作打算。可是令老人没有想到的是，李响所有的银行账户加起来，储蓄也没能超过六位数。

在这一点上，李响自己也觉得非常困惑。父母是普通职工，收入并不高，而且早就退休在家。可是他们不仅把家中管理得井井有条，还存下了不少的积蓄。可是自己呢？虽说收入不算少，也没用钱购买大件商

打开财富之门——财富给你留个缝儿

品，可是工作几年下来，竟然还不如父母的积蓄多。

很明显，缺乏合理的储蓄规划是李响出现这种情况的根本原因。虽说储蓄是个老话题，然而在年轻人中间却始终是个普遍存在的问题。很多像李响这样的人，收入看上去不少，足够应对平时生活中的需要并有结余，可是他们缺少储蓄的观念，就难以建立起财富的初次积累。原因就在于，他们在日常生活中没有合理的储蓄规划，花钱也是东一笔、西一笔的无规划。

那么，对于我们来说，该如何建立合理的储蓄规划呢？

第一，可以从一个基础的算式开始，很多人的储蓄习惯是：收入-支出=储蓄。可是由于支出的随意性，往往会导致储蓄结果与预期背道而驰。对于这些人而言，应当把算式换作：支出=收入-储蓄，用强迫储蓄的方式，将一部分的资金先存储下来，为将来的投资准备好“粮草”。

第二，选择储蓄的方式很重要。很多人往往看不上存款那一点点的利息，多半只是随用随取，图个方便快捷。其实，利息也不是那么好挣的，处理不好，很容易造成隐性损失。下面介绍几种让利息最大化的存款方法。

1. 约定转存

银行有一种“约定转存”业务，只要我们和银行事先约定好备用金额，超过部分就会自动转存为定期存款。千万别小看这项业务，只要利用好了，不但不会影响日常生活，还能在不知不觉中为我们带来利润。

现以 2012 年 7 月 6 日执行的人民币存款利率为准，以一家银行的约定转存为例，如果我们现在有 11000 元的储蓄存款，全部以活期存在银行，一年应得利息为 $11000 \times 0.35\% = 38.50$ （元）；如果我们选择约定转存，由于该行此项业务的办理起点为 1000 元，那么可以与银行约定好，1000 元存活期，超过部分存一年定期。那么，这 11000 元在无形中就被分成了 1000 元的活期和 10000 元的一年定期。

一年下来，李响应得利息为 $1000 \times 0.35\% + 10000 \times 3.25\% = 3.5 + 325 = 328.25$ （元）。

两者相比，后者应得利息是前者的 8.53 倍。

这种“约定转存”业务最大的好处是，在不影响客户使用资金的前

提下，让效益最大化。如果我们的备用金额减少了，约定转存的资金会根据“后进先出”的原则自动填补过来。

2.四分存储法

如果我们持有 10 万元，就可分存成 4 张定期存单，每张存单的金额和存储时间是不相同的，以适应急需时不同的需求，如将 10 万元分别存成 1 万元、2 万元、3 万元、4 万元 4 张一年期定期存单。假如在一年内需要动用 1.5 万元，就只需支取 2 万元的存单。这样就可避免 10 万元全部存在一起，需取小数额却不得不动用“大”存单的弊端，也就减少了不必要的利息损失。

3.阶梯存储法

假设我们持有 9 万元，可分别用 3 万元存一至三年期的定期储蓄各一份。一年后，用到期的 3 万元，本息合计再存一张三年期的存单，以此类推，3 年后持有的存单则全部为三年期的，只是到期的时间不同，依次相差一年。这种储蓄方式可使年度储蓄到期额保持等量平衡，既能应对储蓄利率的调整，又可获取三年期存款较高的利息。这是一种中长期投资，适宜于筹备教育基金与婚嫁资金，等等。

4.通知存款

与约定转存不同，通知存款是一种期间较短、存取比较方便的存款方式，通常分为“1 天通知存款”和“7 天通知存款”。

以 2012 年 7 月 6 日执行的银行存款为例，银行“1 天通知存款”和“7 天通知存款”的年利率为 0.8% 和 1.35%，分别是活期存款的 2.28 倍和 3.86 倍。

众所周知，活期存款在支取上最方便，想什么时候存取就什么时候存取，金额不限。而通知存款不同，客户必须与银行提前约定好取款日期，起存额为 5 万元。比如，选择“1 天通知存款”，那么在支取这笔存款时就要提前 1 天向银行申请，否则就只能按照活期利率计息。

话说回来，只是多预约一次，多打一个电话，利息收入就能高出几倍，何乐而不为？

5. “滚雪球”的存钱方法

此外，如果不嫌麻烦的话，可以每月将家中余钱存成一年定期存款。一年下来，手中正好每月有一张存单。这样，不管哪个月急用钱都可取出当月到期的存款；如果不用钱，可将到期的存款连同利息及手头的余钱接着转存一年定期。这一招儿，对于经常有意外收入和开支的家庭非常有效。



敲门砖：

每月的储蓄是投资资金源源不断的源泉，只有持之以恒，才能确保投资规划的逐步顺利进行。进行合理的储蓄，是积累资金万里长征的第一步。

基金，还是股票

投资的方式有很多，期货、黄金、债券……但人们最熟悉，也是最容易投资的还是股票和基金。

股票是股份公司发给股东作为已投资入股的证书与索取股息的凭证。股票是一种有价证券，它有价格，能买卖，可以作抵押品。股份公司借助发行股票来筹集资金，而投资者可以通过购买股票获取一定的股息收入。

基金是一种间接的证券投资方式。基金管理公司通过发行基金单位，集中投资者的资金，由基金托管人（即具有资格的银行）托管，由基金管理人管理和运用资金，从事股票、债券等金融工具投资，然后共担投资风险、分享收益。

随着经济的快速发展，很多人有了理财的观念，纷纷涉足投资理财。可面对买基金还是买股票的问题却犯了难。二者该选谁呢？与股票比起来，基金有以下优势：

1. 多元化投资

不论资金量多寡，我们都要遵循多元化投资这一重要法则。但是我们由于各方面知识和资金量有限，如果想做到充分的多元化投资，持有不同类型的股票、债券和其他投资品种，最后的效果可能适得其反，走向了另一个极端——过度多元化，使得投资回报无法保障。尤其是如果不具备相应的专业技能就去投资，风险就会更大。而通过购买基金，我们就可以瞬间获得一个充分多元化的投资组合。

2. 规模效应

和其他行业一样，如果我们购买的东西多，数量大，就可能获得商家的更多折扣。基金的巨额资金运作就可以显著降低交易成本。设想一下，如果我们的投资组合有 10~20 只股票的规模，不仅要为每一只股票支付正常的交易成本，而且当我们需要调整组合时，每笔交易

打开财富之门——财富给你留个缝儿

都需要支出成本。最后，在减去所有累计的交易成本费用后，投资回报或许就不会像表面看上去的那么好。而投资基金的交易成本和交易频率则要小许多。

3. 专家理财

相对于绝大多数投资者来说，基金管理人应该称得上是专家。他们对于股票投资知识和技能的掌握，以及资源的支持要远高于普通投资者。让基金专业人员帮助我们打理投资，虽然不能保证他们的表现一定出众，但基本会比自己随意“下注”或将资金闲置的效果要好许多。

至于买股票还是买基金，主要取决于我们的风险承受能力。基金与股票都是投资的一种方式，不管是投资基金还是投资股票，关键还是看自己更适合哪一种，到底是比较适合做基民还是做股民，具体问题具体分析才是解决之道。

如果我们想投资股票，但并不很清楚应该买什么股票。现在市场上有各类股票，一般人很难有足够的时间和精力对上市公司作深入细致的研究。与其让自己跟风炒作盲目投资股票，还不如委托拥有强大专业优势的基金经理来帮我们投资选股。

当我们具备了一定的相关知识，懂得如何分析股票，还有时间时，那当然无妨自己操盘。但对于标准的上班族来说，在每天的交易时间里只能忙于自己的工作而无法顾及股价波动。股市行情风云多变，那还是让基金经理为我们把握好买进卖出的时机，提供专业投资服务更为稳妥些。

如果我们希望的理想理财手段不需要自己太过费心，又具有良好的资产增值机会，那可能基金更适合些。比起股票价格每天的上下波动和频繁操作，讲求长期投资的基金相对炒股要少费很多心思。基金理财，长线是金，只有在基金公司基本面或者核心竞争力上发生重大危机时，才需考虑要不要“中场换基金”。

此外，每个月可用来投资的余钱不多，又不甘心只放在银行。这种条件不太利于买股票，基金定期定额投资倒是一个能相对分散风险而且省心省力的理财方法，值得一试。



敲门砖：

股票是一种高风险的投资产品，并不是每个人都能稳操胜券的，基金也并非适合所有的人。买基金还是买股票，需要充分考虑各种情况，并审慎评估自身的财务状况和理财目标，然后再作出选择。

打开财富之门——财富给你留个缝儿

控制情绪，保持理智

有个男人，他妻子生小孩时难产去世了。男人家的狗聪明能干，照看婴儿的重担自然而然落到了狗的身上。有一天，男人有事外出，很晚才回来。一听到门响，狗便知道主人回来了，欢快地出来迎接。可令男人没想到的是，他看到狗嘴里都是血，一种不祥的预感顿时涌上心头，难道这狗兽性发作把孩子给吃了？于是他连忙赶到床边一看，没人，看到屋里也有血迹，男人狂怒了，他拿起棍子便将这条狗活活打死。就在这时候，孩子哭着从床底下爬了出来，男人这才四下查看，发现不远处躺着一条被狗活活咬死的狼。原来，在男人外出的时候，狗发现狼来了，想吃孩子，狗把孩子拖到床下，勇敢地冲上去与狼搏斗，最终保住了孩子的生命。男人终于明白了，狗原来是那样的机警，那样的勇敢，那样的忠诚，却被自己活活打死了，他悔恨不已，号啕大哭，可是一切已经无法挽回。

为什么会发生这样的悲剧？那是因为男人被强烈的愤怒所控制而失去了理智，以至于忽视了最基本的判断与核实的步骤。其实这也是人的通病。根据心理学家的测算，人在愤怒的时候，智商是最低的。在愤怒的关头，人们会作出非常愚蠢的决定而自以为是，也会作出非常危险的举动而大义凛然。这个时候所作的决定，90%以上都是极端错误的。

莎士比亚四大悲剧之一的《奥赛罗》讲述了威尼斯公国的勇将奥赛罗与元老的美丽女儿苔丝狄蒙娜真心相爱并顶着巨大压力成婚。奥赛罗手下有一个阴险狡诈的旗官伊阿古，一心想除掉奥赛罗。他精心设计挑拨奥赛罗与苔丝狄蒙娜的感情，说另一名副将凯西奥与苔丝狄蒙娜关系不同寻常，并伪造了所谓定情信物等。奥赛罗信以为真，在愤怒中完全失去理智掐死了自己的妻子。当他得知真相后，悔恨之下拔剑自刎殉情。

“冲动是魔鬼”，战功显赫、智勇兼备的将军奥赛罗在情绪失控之下，让冲动战胜了理智，犯下了不可挽回的过错，一个英雄美人的爱情故事以彻底的悲剧收场。

人应该控制自己的情绪，永远保持理智，否则，后果是不堪设想的。因为人是感性动物，生活在爱恨情仇的交织中，而人生又是处在不断的选择之中，有些选择或许无关痛痒，而有些选择却事关全局；有些失误可以尽力弥补，而有些却无力回天。

对于投资理财而言，情绪的控制同样意义重大而影响深远。“股神”巴菲特的导师格雷厄姆曾说过：“无法控制情绪的人不会从投资中获利。”作为1929年大崩盘和经济危机的亲历者，格雷厄姆深谙情绪对投资有着多么重要的影响，他的这句话可谓至理名言。

难以把握好自己情绪的投资者总是会陷入一次又一次的冲动，或无视于风险激情追涨，或绝望于机会悲情杀跌，最终无法逃脱失败的命运，奥赛罗的情绪悲剧在投资理财中不断被重复上演。从证券市场牛熊更迭的历史发展来看，投资者在牛市行情中很容易受股市的持续上涨所鼓舞，从而逐渐丧失了对股票价值的理性判断而幻想永久繁荣大胆买进，结果把投资变成了巨大的投机。反之当投资者遭受到股市暴跌的惨烈打击时，会憎恨甚至诅咒股票投资，直至完全忘记了机会的存在，让情绪一次次代替理性来主宰投资。

当投资者对利益的疯狂追逐或对市场的下跌恐慌等类似情绪一旦出现并迅速蔓延时，整个市场必然会经历一次超乎常规的剧烈波动，情绪越强烈，波动越剧烈。5000点以上的疯狂追涨，3000点以下的盲目杀跌，A股市场演绎的戏剧性表现，同样证明了情绪对市场不可低估的巨大影响。很明显，亢奋与沮丧的情绪在其中起到了相当大的主导作用。而投资一旦失去理性被情绪所捆绑，那投资者的损失也就可想而知了。

格雷厄姆在《聪明的投资者》一书中这样写道：一名真正的投资者，就要注意规避风险，要坚决规避情绪波动对投资的影响。想做一个成功的投资者，就应当坚持做到不被市场情绪所感染误导，始终保持冷静，理性分析各种投资机会和风险，通过长期投资来赢得持续稳定的投资回报。

投资理财是一个相当长期甚至贯穿一生的理性行为，投资收益率的

打开财富之门——财富给你留个缝儿

高低主要取决于我们在多大程度上规避了风险，而非多少次获取了高风险的超额收益。不以涨狂，不以跌惧，注重长期价值分析判断，让理性成熟的投资理念而非人性欲望的贪婪恐惧来控制我们的情绪，杜绝一切非理智的买卖冲动，我们的投资理财将会拥有一个美好稳健的未来。



敲门砖：

投资成功的最大因素是心态：控制自己的情绪，保持平和的心态，这比什么信号系统和交易技巧都重要。因为对很多人来讲，建立一套行之有效的交易系统并不难，难的是排除各种干扰，持之以恒地、近乎机械式地贯彻执行。

放长线，钓大鱼

小刘平常喜欢钓鱼。在天气晴好的日子里，小刘带上钓竿、鱼饵，找一水塘边，打窝，下钩，倘鱼儿上钩，也享受一下钓鱼的快感。想钓小鱼时，浅水打窝，想钓大鱼了，那就要放长线进深水了。

小刘最初跟着邻居张大爷学钓鱼，一点耐心也没有，把鱼竿甩到水里，就想马上能钓到鱼，一会儿起一次竿，鱼饵赔上不少，鱼却没有钓上来。其实，心急吃不了热豆腐，钓鱼也是这样。

有一次钓鱼，平时不苟言笑的张大爷，突然一声疾呼：“大鱼！”小刘抬头一看，但见张大爷直着腰，用手硬挺着鱼竿，顺眼望去，水面上波浪翻滚，一眼就能看出来，是条大鱼。想要帮忙，却被张大爷制止，此时，张大爷对手中的钓线收放自如，鱼在水中的劲大，张大爷有时随水中的鱼放线，有时还会收线，经过了一个多小时的人鱼大战，鱼终于无力就擒，被张大爷拖上了岸。这条鱼足有六七公斤重，这是小刘学钓鱼以来，见到的最大的鱼了，没有三拳两脚的功夫，不等到鱼的劲儿用完，难以钓到这样大的鱼，真可谓放长线钓大鱼。后来，小刘也放长线钓大鱼，有几次大鱼上钩，都因为自己没有张大爷那种韧劲，光想用蛮力把鱼拉上岸来，结果，鱼儿脱钩而逃。

钓鱼如此，投资也如此。多数人在谈及购买银行理财产品的经历时，均表示会锁定那些投资期限小于半年甚至仅为一个月或以下的超短期产品，问及原因不外乎考虑到未来再度加息后理财产品的收益会跟着增加，如果购买的产品期限较长就不划算了。然而，在专业理财人士看来，将理财产品全部购买成短期或超短期并非明智之举。

其实，投资者不应全部选择购买短期甚至是超短期的理财产品，而应适当考虑拉长投资期限，以时间换取空间，争取更大的潜在收益。中短期产品可以满足流动性需求，且有些保本的短期理财产品预期收益达到了4%~5%，但即便如此，要跑赢通胀还是有一定难度的。倘若产品期限过短，投资者所耗费的精力、人力成本会较高，而获取的绝对收益却差强人意。为此，专家建议投资者大可不必纠结于一时的得失，而应着眼长远，考虑拉长投资期限。投资者在购买中长期理财产品时，如果

打开财富之门——财富给你留个缝儿

可以接受相应的流动性风险，并且对市场的看法和实际走势一致，那么一些看似期限较长的理财产品，也可以在较短时间内达到提前终止条件，带来令人满意的投资回报。比如某年曾有一些保本型结构性理财产品，设计期限皆长达数年，但由于达到触发条件提前终止，实际的运行时间只有一个月到一年不等，且年化收益都大大跑赢了当年的通胀。

此外，作为稳健投资、长期积累的一种方式，基金定投已成为越来越多投资者的首选。然而，更多的人在定投之后或是终日关注净值的变化，或是采取不闻不问置之不理的方式。这是两种截然不同的极端做法，由于定投是一个长期的过程，因此投资者有必要定期进行检查与审视，但没有必要每天揪心于净值的变化。正确的方式应该是对定投基金产品的业绩表现每隔一段时间进行检查，以了解其投资策略的变动和投资理念的变动。只有这样，才能够更好地把握定投的方向，而不会把业绩表现不佳或者投资策略发生改变，基金性质发生变化的产品，长期定投下去，而影响定投目标的完成与收益的实现。

与此同时，定投与赎回还要有机地结合起来，必要时也可以同步进行。也就是说，投资者可以定投业绩好的基金产品，赎回业绩不好的基金产品，将基金定投的资金保持在一定比例之内，从而更好地调整定投基金的品种，使其保持良好的成长性。需要指出的是，投资者不要因为定投是一种中长期的投资工具，因而便只做一次性赎回，尤其是在使用资金时赎回，或者持有一定的周期后赎回，而不考虑定投基金产品的收益问题。此外，投资者还需对定投资金进行定量，而不应当超出投资者的正常投资比例，以免产生较大的资金压力。

实践证明，频繁进出打短线的投资者，其收益水平难以跟上长线持有的投资者，虽然短线客看起来潇洒，长线客感觉孤独，但时日一久，其高下立显。如果一个投资者想当短线客成为索罗斯，难度甚大，而长线持股、坚持价值投资的成功者则甚多，虽然不能像巴菲特那样极致，但依然可以成为一个赚钱的投资者。



敲门砖：

投资就像钓鱼，钓小鱼在水浅的地方，想钓大鱼也只有搞长线投资。随着投资经验的不断增加，尝试放长线钓大鱼的投资策略，在实践中学会长线投资。

不投资的风险也不小

凡是已经投资或是准备投资的人都知道投资有风险，这是最基本的常识。世界上没有包赚不赔的买卖，只要进行投资就有赔钱的可能。于是很多不准备投资的人就认为，只要我不投资，那就没有风险了。持有这种观念的人，只是看到了一些表面的现象，而缺乏对社会经济深刻的认识。对于普通大众来说，不投资往往也有不小的风险。风险来自两个方面：通货膨胀和生活质量的相对下降。

1. 不投资的风险来自于通货膨胀

从长远来看，我国的经济在很长一段时间内都处于通货膨胀期，只不过有的时候比较剧烈些，有的时候比较温和些。例如，如果一个人拥有 100 万元现金资产而不进行任何投资，在通胀率仅为 3% 的情况下，30 年后这笔钱的实际购买力只相当于当初的 40.1 万元，而实际情况往往比假设的可能更为严重。

对于人们手中的财富来讲，最大的威胁就是通货膨胀。通货膨胀会一点一点地把人们辛勤积累的财富侵蚀掉。美国历史上从 1900 年到 2000 年，100 年间货币贬值极为严重，也就是 1 美元 100 年以后的购买力只有原来的 1/54。所以，为了抵御通货膨胀对财富的影响，我们必须投资，一定要让财富的增长速度超过通货膨胀的速度，这样才能保证财富的绝对值没有缩水。

把钱存在银行里会怎么样呢？以储蓄存款的方式持有现金，这是典型的低风险、低收益的选择，储蓄只是杯水车薪。短期来看，其风险很小甚至是没有风险。但是，长期来看，储蓄存款不仅收益很低，而且冒的风险很大。原因在于世界各国的经济发展历史表明，通货膨胀是持续长期存在的趋势。如果不进行其他方式的投资，只把钱存在银行，仅靠银行的那点利息，那么财富会缩水很多。这时候，投资是我们避免风险的较好的选择。

打开财富之门——财富给你留个缝儿

2.不投资会使生活质量相对下降

一些人为了避免风险，不愿进行必要的投资。例如对待股市，他们从不愿涉足，而是将钱储蓄起来，认为这样可以有效地规避股市风险，以为“不炒股就没风险”、“股市涨或者跌与我没关系”。而实际上，股市已经成为整个社会经济体制的一部分，其影响力已经渗透到了经济领域的方方面面，可以说，股市与我们每一个人都息息相关，不管我们炒不炒股，乐不乐意，我们都与股市脱不了干系。当股市上涨的时候，不投资的人没有享受到收益，反而无形中受损；当股市崩盘时，不投资的人照样躲不过，受到间接的冲击。

在股市投资赚钱的人，大肆地买房、买车、买名牌，生活水平大幅提高。而那些置身“市外”的非股民们的生存空间同时却逐步被挤压，生活质量也在相对下滑。

而有些非股民总是乐见股市跌，跌得越惨越好，甚至希望大盘全崩。因为他觉得他没投钱进去，股市跌多严重都与他没关系。这是对股市投资错误的认识，其实一旦股市大跌，城门失火，将会殃及池鱼，谁都很难幸免。

历史上最著名的美国 1929 年股市大崩盘以后，控股公司体系和投资信托的崩溃，大幅削弱了借贷能力和为投资筹措资金的意愿，这迅速转化为订单的减少和失业的增加。到 1933 年，几乎在四个劳动力中就有一个失业。这种经济低迷持续了将近 10 年的时间，对民众的生活造成了巨大的影响，人们生活水平大幅下降。可见，不投资并不能保证人们资金的安全。

再来看楼市。近些年来，各地房价虽有下降但仍居高，不少特大城市更有赶超纽约、香港等国际大都市房价的趋势。究其原因，股市的财富效应是重要原因之一。这对于不投资的人来说，等于财富严重地缩水。

因此，我们不能盲目地只看表面现象，而要对投资和风险有清醒的认识，眼光放长远，从而用投资来开创自己的财富人生。



敲门砖：

对于大部分普通人来说，创业并不太切合实际，证券投资则是较好的选择。我们应该明白：投资有风险，而不投资同样有风险。

投资不能完全靠运气

投资不是追求过山车般的刺激，也不是打游击般的断断续续，而是一项终生的事业。在追求事业的路途中，态度和方法决定结果的成败。

“炒股，6分心态，3分技巧，1分运气！”这是有着“中国散户第一人”之称的杨百万（真名杨怀定）的经验之谈。在投资市场上，有些人将自己的投资结果归结于运气，只要出现了亏损就说自己的运气不好，唉声叹气、愤愤不平：“为什么我的运气这么差，一买股票就下跌！”他们从来不反思自己做错了什么。这种靠运气投资的人，往往会抱有很强的侥幸心理，把投资当成纯粹的赌博。当一只股票连续大涨的时候，他们经受不住诱惑，总希望最后接棒的不是自己，而结果往往是一败涂地，血本无归。偶然性中包含必然性，碰运气是获胜的最大敌人。而具有赌博心理的投资者，总是希望一朝发迹。他们恨不能捉住一只或几只股票，好让自己一本万利，而一旦在股市投资中获利，就像赌徒一样频频加注，甚至把自己的身家性命都押到股市上去。但当股市失利时，他们常常不惜背水一战，把资金全部投在股票上，这类人多半落得个倾家荡产的下场。

股票市场不是赌场，不能完全靠运气，必须要分析风险，建立投资计划。尤其一定要首先建立投资资金比例。所以巴菲特称自己“宁愿得到一个可以确定会实现的好结果，也不愿意追求一个只是有可能实现的伟大结果”。

投资是一种资产配置行为，需要在资本市场价格变幻中把握先机。证券市场上流动着的，是以股票、债券等各种金融工具为承载主体的社会经济资源，这些社会经济资源的价值创造能力即它的内在价值随着时间和空间的变化不停地改变，加上市场的竞争，就有了价格的波动起伏。投资者要判断宏观经济形势、行业、企业的基本情况，基本情况也同时

被市场量化分解为一个技术指标，综合判断基本面和技术面的情况，需要一个历史的高度，需要智慧。

在市场面前，投资者要保持理性的决策是一件非常困难的事情，很多投资者眼看着别人赚钱忍不住扑进市场，然而缺少信息和技能往往使得投资者放弃自己的独立判断，转而任由市场的摆布，将自己的资金交给“运气”，结果在市场里投资亏了钱。

投资从来不靠运气，而投资的成功经验，总结出来可以归纳为四点：

1.保持清醒的头脑

人之所以会被命运捉弄，更多时候是被人性中贪婪、恐惧或愚蠢的想法所误。当面临异常火爆的股市行情时，很多人都会被别人高额的收益率所吸引，却忘记了以前追高被套的惨痛教训。投资者中很少有人能容忍自己的年收益率不到 30%，恨不得股票明天便翻番，殊不知全世界投资业绩最好的投资大师巴菲特年均复合收益率也不过区区 23%。在不合理的预期下，投资者必然一步步走入陷阱。因此，始终保持清醒的头脑对投资者来说至关重要。

2.不断调查研究

投资大师彼得·林奇说：“不作研究就投资跟不看牌就玩纸牌游戏一样危险。”选择好目标企业之后，彼得·林奇就着手调研，收集第一手资料。通过调研获得正确的信息，作出正确的判断。彼得·林奇上任之后不但对下属的调研人员反复强调实际调研的重要性，而且自己也经常亲自参加这项烦琐的工作。他在做这件事时，完全没有总经理的架子，而是事必躬亲，所以他也很少有失误。由此可见，投资大师们不断地研究市场和上市公司，学习相关的财务、金融、行业专业知识，阅读大量的公司年报、相关报道分析，对上市公司作精确的价值分析和判断，这才是他们在市场上战无不胜的基础。

3.时刻寻找方法

成功的投资者总是在分析和总结市场的规律，找到战胜市场的方法。本杰明·格雷厄姆的资产价值评估方法、菲利普·费雪和彼得·林奇的市盈率价值评估方法、沃伦·巴菲特的现金流量价值评估方法都是在市场行

打开财富之门——财富给你留个缝儿

之有效的投资方法。这些方法和理念是成功投资者长期在实践摸索中获得的，是成功投资者战胜市场的法宝。投资者完全可以在总结前人经验的基础之上，摸索总结出适合自己的投资方法，让这些方法引导自己走向胜利的彼岸。

4.只有坚持才能成功

让时间来战胜市场几乎是每一个投资大师的不二选择，没有哪个大师会指望第二天便获大利。正如巴菲特所说：股票市场从短期来看是一部投票机，但从长期来看是一台称重机。坚持正确的投资理念、深入的研究和正确的方法，时间一定会给我们加倍的回报。

总之，一定不要把我们的投资交给所谓的“运气”。学习相关的知识，提高自己的能力，坚持正确的方法才是最明智的选择。



敲门砖：

智慧的人不一定是股市中的赢家，但股市中的大赢家一定是有智慧的人。每个人都希望到股市里找财富，也许我们应该先找到的是智慧。

远离贪婪是保证投资成功的根本

人性中的欲望与生俱来，贪得无厌、沉湎于欲望而不能自拔者称之为贪婪。贪婪使人迷惑，在不自觉中丧失了理智，直到付出了沉重的代价时，惊醒为之已晚，让本来的一件好事成了遗憾的事情。

投资的人们又何尝不是这样呢。每当股市适逢牛市，手中的股票涨了，盈利的目标也从开始时的 10%变为 20%以至更高，欲望越发强烈，贪念来了。可天下没有只涨不跌的股票，等到股票涨势乏力时还不获利了结，反转向下了还是满脑子幻想，等到亏钱了，亏多了，才壮士断臂斩仓了。心情从此也糟透了。

炒股当然要先看大势，大势好了才按选好的股票买入。股票走得好，有时候未必是选股对了，所以如果事先定下的盈利目标达到了，就要随时准备卖出，如果此时被贪婪控制，那么至少也要有在一旦回落时当达到原定盈利目标的一半时坚决卖出的计划，保证有盈利不亏，而不亏是为了有个好心情。就像农民辛劳一季，要享受收获时的喜悦，这才是最重要的事情。

贪婪是人性的一大弱点，也是投资理财的大忌。远离贪婪是身为投资者必须学会的基本技能。

贪婪会让人失去理智，情绪狂热而难以自控，贪婪的欲望没有止境。正如 2007 年一度流行的那首网络歌曲《死了都不卖》中唱的：死了都不卖，不拿到翻倍不痛快。贪婪常深深地盘踞于我们的灵魂深处，要克服它也绝非易事。

如何克服贪婪？我们可以从投资大师巴菲特的智慧中来寻找灵感。巴菲特投资股票有一个特点，那就是始终能坚持反“贪”。

巴菲特认为，当投资者懂得什么叫见好就收时，就到了卖出股票的好时机。他认为，股票价格不可能永远高于其内在价值。当股价远远超

打开财富之门——财富给你留个缝儿

出内在价值时，投资者要克服贪婪情绪，懂得适可而止。

1966 年对于巴菲特有限公司来说，又取得了令人震惊的成功。无论是相对于道·琼斯工业指数还是公司本身的发展业绩，都创下了空前的业绩回报记录。当年道·琼斯工业指数下跌 15.6%，而该公司的投资收益率却高达 20.4%。

1968 年，巴菲特说：“按照大多数人的标准，公司在 1967 年的经营业绩又是非常红火的一年。当年道·琼斯工业指数上涨了 19%，而公司的经营业绩则上升了 35.9%，超出了原先设想高于市场平均水平 10 个百分点的奋斗目标。”当年巴菲特有限公司的总收入为 1938 万美元，即使发生严重通货膨胀，也有足够财力大量买入百事可乐股票。由于当年该公司卖出了一些长期持有的可流通股票，从而使得当年的税前利润达到 2738 万美元。在这一年，巴菲特有限公司通过所属的两个控股公司，又收购了另外两家公司，一家是戴弗斯菲尔德零售公司收购的联合棉花商店，另一家是伯克希尔公司收购的国民保险公司及其附属国民火灾与海运保险公司。

按理说，形势已经一片大好，巴菲特高兴还来不及。可是作为一名理性投资者，巴菲特在这种大好形势下却感到忧虑，非常担忧股票市场会因为投机因素过浓而崩盘。巴菲特在 1968 年 7 月 11 日的一封信中指出，当时的股票市场无论是发起人，还是高级雇员、职业顾问、投资银行家、股票投机者，所有人都能从中狠狠地赚到一大笔钱，可是他很担忧这些行为随时随地会引发长期后果。

从 1957 年到 1968 年，道·琼斯工业指数的综合平均年增长率为 9.1%，巴菲特有限公司的年平均收益率则高达 31.6%，人人都处于一种狂热的亢奋中。一位资产超过 10 亿美元的共同基金投资经理，在 1968 年初开办一种新型咨询服务项目时说：“对于证券的研究必须按分钟来进行。”这让巴菲特听了特别不舒服，更让他感到股市中到处弥漫着投机气氛。

1967 年末，巴菲特估计伯克希尔公司的内在价值为每股 25 美元，而这时候它的股价是 20 美元；1968 年末，巴菲特估计伯克希尔公司的价值为每股 31 美元，而这时它的股价是 37 美元。这让他感到，无论市场环境还是个人因素都已经发生很大变化，已经到了修改未来经营目标

的时候了。因为事实上，伯克希尔公司的经营手法还是像过去那样一直没变。

接下来的动作令人震惊：1970年，巴菲特决定解散巴菲特有限公司，因为他认为，人们对股票市场的估价已经太高，他已经不知道如何投资了。巴菲特对巴菲特有限公司的资产进行了彻底清算，按照每位股东应该得到的收益以及按比例规定应该得到的利息，全部分给每一个人。

按照法律规定，巴菲特有限公司作为合伙企业，原来最多只能拥有99个合伙人，而解散后重新注册为一家投资公司，就可以不受这项限制了。这时候新成立的投资公司就是伯克希尔公司，它是在一家纺织公司基础上改制而成的投资公司。

1973年至1974年，巴菲特有限公司刚刚解散完毕，股票市场就如他原来担心的那样崩盘了。由此可见，巴菲特对投资环境的警觉以及如何完美收场，拿捏得恰到好处。这时候，巴菲特个人拥有的股票市值约2500万美元，其中大部分被他悄悄投入到了伯克希尔公司。如果不是他这样完美收场，而是在接下来的股市崩盘中遭受毁灭性损失，巴菲特就不再具备今天成为世界首富的坚实基础了。

远离贪婪的确是一件非常困难的事情。只要想一想就连世界公认的“股神”，也常常因为不愿过分贪婪，而受到投资者的怀疑，就足以说明问题了。但无数的事实都证明了，要想在投资上能让自己处于常胜不败之地，我们就必须下定决心排除万难，与自己的贪欲作毫不妥协的斗争。



敲门砖：

贪婪是投资的大忌。克服贪婪是我们必须学会的基本技能。自觉远离贪婪、时刻给自己留一脔清醒，才是投资的常胜之道。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第七章 在理财中积累发现财神的经验

如果说，金钱像一股涓涓细流，那么，理财则是一个蓄水池。合理科学的理财之道，也是迅速发现财富之门的不二法门。事实告诉我们：凡拥有财富之人，必是善于理财之人。

打开财富之门——财富给你留个缝儿

重视每一分钱的作用

俗话说：“吃不穷，穿不穷，不会算计一世穷。”人只要会算计，重视每一分钱，就会有所收获。

两个年轻人一起去找工作，一个是英国人，一个是犹太人。同时看见一枚硬币躺在地上，英国青年看也不看地径直走了过去，犹太青年却激动地将它捡起，如获至宝。英国青年对犹太青年的举动鄙夷不已：一枚硬币也捡，真没出息！真可怜！犹太青年望着远去的英国青年的背影心生感慨：让钱白白地从身边溜走，真没出息！真可怜！两个人同时进了一家公司。公司很小，工作很累，工资也很低，英国青年不屑一顾地走了，而犹太青年却高高兴兴地留了下来。

两年后，两人在街上相遇，犹太青年已经成了老板，而英国青年还在苦苦地努力找工作。“今天工作不努力，明天努力找工作啊！”英国青年对此非常不理解，认为命运真不公平，他说：“像你这么没出息的人怎么能这么快就‘发’了？”犹太青年说：“因为我没有像你那样绅士般地在一枚硬币上迈过去。你连一枚硬币都不要，怎么会发大财呢？”

英国青年并非不要钱，可是，他的眼睛盯着的是大钱而不是小钱，所以他的钱总在明天。他不知道明天与今天的关系。

秦红英从一个下岗女工到现在身家上百万元、拥有三家公司的老板仅仅用了八年时间，与别的创业者不同，她没有经过曲折的过程，就轻易获得了成功。而获得这份成功，秦红英靠的正是十几年精打细算的理财习惯。这使得她在创业过程中，一直保持着令人艳羡的财务平稳状况。

秦红英的家庭很贫寒，这使她非常看重每一分钱。不论是下岗前还是下岗后，她都极为重视理财，尤其是在下岗后，家庭每月的收入不足300元，她仍旧会从中取出20%作为固定的家庭储蓄，十几年不曾间断。

秦红英格外重视每一分钱的去向，也极为用心地琢磨怎么让自己手

中的每一分钱都用得物超所值。这一点，从秦红英一家三口的吃穿住行上就可以看出来。拿穿衣来说，秦红英和丈夫以前都在工厂工作，工厂每年发的劳保工作服成为他们日常生活的主要着装，所以家中每年的服装购置费用主要集中在独生女儿身上。从女儿出生开始，心灵手巧的秦红英就亲自动手为女儿做衣服。起初，她用自己年轻时的衣裙为女儿改制小服装，等女儿慢慢长大了，她就到布料店购买小布头来做衣服。

除了在穿上面尽量节省以外，平日里家中每一笔开销，秦红英都会做详细记录。购买大件物品，秦红英向来不赶热潮，她总是耐心等待。别人都在争着换大彩电的时候，秦红英托人从二手市场购买了一台 21 英寸（1 英寸=2.54 厘米）的彩电，只花了 700 元。而她家后来使用的 29 英寸彩电，是一直到了 2003 年才花 1900 多元购买的。

秦红英会过日子，在居民大院里是出了名的。在有些人看来，秦红英可能有些抠门，但用创业的眼光看，秦红英十几年如一日的节省，正为她日后下岗后的再创业打下了基础。

1997 年秦红英下岗时，她已经积攒下了 6 万多元的存款。下岗后，秦红英从容地取出其中的 4 万元作为自己的创业启动资金，开办起了一个小服装厂，余下的两万多元，来应付家庭开支，使家庭生活不会因为自己的下岗或创业受到影响。经过这些详细的安排，秦红英在创业过程中始终能够保持一个良好的心态。

2000 年时，随着学生服的市场渠道逐步打开，原有的 60 多平方米的小厂房急需扩大。在两年多的时间里，秦红英虽然赚到了几十万元，但是建新厂房既需要解决地皮和建厂资金的问题，又要添置设备，核算下来至少需要 120 万元资金。看着自己手中不足一半的资金量，秦红英遇到了创业以来的第一个大关口，但她很快就找到了解决之道。经过半个月的走访，秦红英找到了近郊一个中学，这个学校之前曾办过一个校办工厂，厂房建成不久后，因为销路不好，投资几十万元盖起的厂房就闲置在那里。秦红英决定先租厂房，然后用手中的钱购置新设备。很快她谈好了厂房租赁合同，并添置了新设备。

正是通过不懈的追求，一点一滴的积累，秦红英从一个下岗女工一跃跻身到有钱人的行列。秦红英成功了，靠一分钱一分钱的积累成功了。

麦卡锡捡雪茄和李嘉诚捡硬币的故事在中国广为流传。在一次新闻

打开财富之门——财富给你留个缝儿

发布会上，大家发现坐在前排的美国传媒巨头 ABC 副总裁麦卡锡突然钻到了桌子底下。不一会儿，在大家目瞪口呆中，他从桌下钻出来，扬扬手中的雪茄，平静地说：“对不起，我的雪茄掉到桌子底下了，母亲告诉过我，应该爱惜自己的每一分钱。”假如连自己的钱都不会爱惜，又怎么会爱惜别人的钱？

李嘉诚说：“要我马上拿出一个亿，我面不改色。但如果有谁在地上丢一元钱，我会马上捡起来。”是什么力量使“李超人”为一元钱而弯腰呢？据说，有一次李嘉诚掉了一枚硬币，硬币滚到了车底下。于是，他蹲下身去捡。这时，一名印度籍值班员见到，立即代他拾起。李嘉诚收回硬币后，给了印度籍值班员 100 元作为酬谢。李嘉诚说：“如果我不拾这一元钱，让它滚进坑渠，这一元钱就会在世上消失。而 100 元给了值班员，值班员就可以拿来花掉。我觉得钱可以用，但不可以浪费。”

一分钱、一元钱是很少的资源，可是，一分钱的力量到底有多大呢？一元钱的力量到底有多大呢？



敲门砖：

“不积跬步，无以至千里。不积小流，无以成江海。”一分钱虽然很少，但是当时若没有这点滴的积累，又怎会有成百万上千万的成功财富呢！财富，就像大海一样，只有不断积累，才能不断壮大。

让你的钱包鼓起来

很多年轻人往往从来没考虑过理财，进账、花钱对他们来说是个十分简单的因果关系。女性大多有购物的嗜好与冲动，这是导致许多女性个人理财失败的重要原因。怎样在维持现有生活水准和生活习惯的情况下，做到节支呢？

逢年过节，百货公司的各种活动铺天盖地，各家商户无不推出各种计划，想尽办法吸引消费者。赚钱很辛苦，买些东西慰劳自己也是理所当然的。但是，如果不懂得节制，看到中意的东西，毫不迟疑地就拿卡来刷、刷、刷，最后的结果就只能是把辛辛苦苦赚来的薪水浪费在淘汰率极高的流行商品上了。因此，与其先甘后苦，不如彻底执行理财九字箴言：“先储蓄、再投资、后消费”。控制消费，增加积蓄，对女性朋友来说，是更划算、更长远的消费方式。

冲动性的即兴购物，很容易让人们陷入不自觉的消费扩张，使自己的财务出现窘境。因此，我们可以有计划地列出一年中金额较大的支出，例如，百货公司年终庆典优惠时，希望买些名牌包犒赏自己；预计换个轻薄短小、功能超强的手机；每季预计花费1万元在置装费上等。再依据个人的收入，适当地分配储蓄金额。如果发现收入不足以负担开支，就要调整缩减消费欲望，按照重要性来排序，绝对不要贪图一时的满足，等到信用卡账单一来，就懊恼不已，感叹“早知如此，何必当初”。

面对不理智消费，不妨试试下面的方法：

1. 每月制订支出计划

对每月支出制订周详的计划，是有计划统筹安排支出的好方法。当然不必对每个项目都进行详细记录，只需制订一个大致支出构成框架，到月末再分门别类地将有关费用合并记录，这样我们就对自己每月的支

打开财富之门——财富给你留个缝儿

出情况一目了然，并可根据各项目的重要程度进行总额控制。

2.适当控制购买欲

有些人拿到工资和奖金后，欢呼雀跃，去豪华餐厅奢侈一把，去酒吧，去咖啡馆，去打保龄、高尔夫，去买几件垂涎已久的名牌衣服。结果经常会因一时冲动而买回一些无多大用处的东西，最后落满灰尘，也未用过，结果发工资的前几天过完，钱包里只剩下够吃盒饭的钱。如果是这样，我们就应该警觉了，因为我们的购买欲已大大超过了我们的物质需要。

因此，我们要冷静消费。那么，怎样才能做到冷静消费呢？首先，在选购东西的时候，要慎重考虑自己目前是否真的需要这件东西，假如这件东西目前不需要，那就坚决不买它，哪怕它的价格非常优惠。就是因为禁不住诱惑，家里才会有很多束之高阁的东西。其次，量力而行，可以考虑存一笔固定的钱。我们要努力使自己做到眼不见，心不烦，免受那些奢侈之物的诱惑，控制自己的购买欲。如果看上什么东西，等过了一个星期，如果觉得自己还有能力消费，而且确实需要，再去购买也不迟。最后，身上不带过多的现金，这是控制随意花钱的好方法。控制了钱包，在某种程度上就能控制肆意膨胀的消费欲。同时，尽量减少拥有透支性银行卡，虽然刷卡轻松，但还款就不那么轻松了。

3.有计划地消费和储蓄

有计划地消费可以使人得到满足感，还可以证明自己能持之以恒地储蓄，从而获得成就感，逐渐摆脱“月光族”的命运，为未来的人生计划，如教育再投资、买房、成婚等做些储备。

4.在网络上存钱投资

时尚的朋友，除了对流行事物嗅觉敏感之外，相信也喜欢既隐匿身份又能轻松搜寻商品的网络。连上网络，在键盘上轻松键入关键词，只要喜欢又能负担得起，就可以买到全球限量的物品，或是影集上某些女星所爱不释手的衣饰，成交速度快、手续简便，简直是轻而易举。

但是，网络不只是提供给我们花钱的管道，更大的功能还在于帮助我们“存钱投资”。通过网络，我们可以用定期定额投资的方式，自动从

我们所设定的账户中扣款，投资于一些证券投资基金，养成长期投资的习惯。只要具有基金网络交易的功能，就可以自行选择每月当中任一天作为投资的日子。薪水入账日就是很好的时机。薪水一发下来，就将部分金额转入基金投资，这样可以养成长期投资的习惯，我们就不会因为有钱就花而成为“月光族”了。如此贴心的设计，可以让我们不必担心因为忙碌而忘记投资，耽误了理财大计，也能因此一步步成为聪明的理财专家。



敲门砖：

交一个喜欢理财的朋友，在他的影响下，也许你会对自己的财务问题更感兴趣。

精打细算，厉行节约

企业在经营管理中，应力求俭约，争取使消耗达到最低限度，让每一种费用都发挥出应有的最大作用。企业落实勤俭节约的精神，处处“锱铢必较”，容易给人以“吝啬”、“小气”的印象。但这种“小气”意识和行为，是企业走向成功所不可缺少的关键因素。世界上不少著名的大企业家就是靠“小气”起家和发展起来的，也正是依靠“小气”达到今天称雄市场的地位。美国知名公司沃尔玛就是其中一例。

沃尔玛的成功，除了它的严格管理外，最重要的就是节俭。

沃尔玛的“俭”的确是从一张纸做起的。如果谁需要复印纸，想找秘书要，对方一定是轻描淡写地说一句：“地上盒子里有纸，裁一下就行了。”如果再强调要复印纸，对方一定会回答：“我们从来没有专门用来复印的纸，用的都是废报告的背面。”据报道，“2001年沃尔玛中国年会”与会的来自全国各地的经理级以上代表所住的，只不过是能够洗澡的普通招待所。

沃尔玛的节俭不只是针对员工的。企业老总坚持率先垂范。沃尔玛的创始人山姆尽管是亿万富翁，但他节俭的习惯从未改变，没购置过一所豪宅，经常开着自己的旧货车进出小镇，每次理发都只花五美元——当地理发的最低价，外出时经常和别人同住一个房间。

沃尔玛的办公室都十分简陋，而且空间狭小，即使是城市总部的办公室也是如此。除了办公设施简陋外，沃尔玛还有一个很重要的措施，就是一旦商场进入销售旺季，从经理到所有的管理人员全都到销售一线，他们担当起搬运工、安装工、营业员和收银员等角色，以节省人力成本。这样的场景只会发生在一些小型公司里，而且这种行为常常被人视为“不正规管理模式”，但在沃尔玛这样的大集团中却司空见惯。

沃尔玛人也有“阔气”的时候。摆“阔”主要体现在兴办公益事业上。山姆·沃尔顿不仅在全美国范围内设立了多项奖学金，而且这个“小气鬼”还向美国的五所大学捐出数亿美元。沃尔玛赢在“吝啬”上。

无独有偶，世界著名的丰田汽车公司正是因为提倡“吝啬”，才赢得了“世界第一车”的美誉。丰田公司有个著名的“三河商法”，其中重要

的一条就是吝啬。丰田公司的老板丰田喜一郎非常反对浪费，他说过：搞企业必须有基础，而这个基础就是要杜绝浪费。他强调，丰田公司的批量生产模式就是要彻底杜绝浪费，追求汽车制造的合理性。从创业之初，丰田喜一郎就强调：“钱要用在刀刃上……用一流的精神，一流的机器，生产一流的产品。要彻底杜绝各种浪费。”正是因为完美地贯彻了“吝啬”的精神，丰田汽车公司取得了自己事业的巨大成功，成为世界汽车行业六巨头之一。

许多人都知道吝啬可以创造财富，但是很少有人能像沃尔玛、丰田那样一以贯之，并且让吝啬成为公司的一种经营理念。在创富的道路上，我们听到过许许多多理念，每一个都有大量的理论支持。但是丰田、沃尔玛却用家庭式的节俭之道创造了巨大的财富。

企业经营条件越好，应该盈利越多，但不会理财，到处都是漏洞，恐怕盈利再多，也架不住“跑、冒、滴、漏”。所以，经营者既要会生财、聚财，又要会理财。理财之道有很多，其中之一就是“锱铢必较”。

再说曾经的世界首富比尔·盖茨。一次，他和一位朋友同车前往希尔顿饭店开会，由于去迟了，以致找不到车位。他的朋友建议把车停在饭店的贵客车位，他不同意，朋友说“我来付”，比尔·盖茨还是不同意。原因很简单，贵客车位要多付 12 美元停车费，他认为那是“超值收费”。作为一位天才的商人，比尔·盖茨认为：花钱像炒菜一样，要恰到好处。盐少了，菜淡而无味；盐多了，苦咸难咽。哪怕只是几元钱甚至几分钱，也要让每一分钱发挥出最大的效益。一年夏天，32 位世界级企业家（总资产超过英国一年的国民经济总收入）举办一次“夏日派对”，比尔·盖茨应邀出席这个盛会，身穿的一套服装，是他在泰国菩提岛休假时花了不到 10 美元买的，还抵不上“歌星”、“影星”干洗一次衣服所花的钱。比尔·盖茨说，一个人只有当他用好了他的每一分钱，他才能做到事业有成，生活幸福。

打开财富之门——财富给你留个缝儿



敲门砖：

人生的“第一桶金”，并不需要老天对你的格外眷顾，人生的第一个10万元，是可以靠自己省出来的。节约，是不理财也能发财的重要法宝。

让金钱运转起来

生活中赚钱的机会无处不在，只要理性地捕捉机会，并耐心地坚持自己的投资选择，获利是必然的。

17年来，马进正是凭着这一理财思路，从两万元起家，不但造就了近千万元资产，而且还成为一名拥有600多位固定客户、影响1.6亿元资金走向的知名理财师。

1988年马进大学毕业后，成为中国工商银行重庆分行的一名营业员。偶然间，他听到农村的一位亲戚说：“国库券现在在农村‘泛滥成灾’，农民整天都为变现问题伤脑筋。”

与现在投资者热购国库券不同，在20世纪80年代，国库券还属于“义务购买”的性质。许多买了国库券的农民，往往等不及到期，就按五六折的价格低价处理掉。而且，不少农村部门也囤积了大量被当作“税款或计划生育罚金”而收缴上来的国库券。

由于工作关系，马进知道当时城里的少数银行网点，其实已开设了国库券交易业务，而且存在地域差价。于是，马进决定借两万元做国库券生意。近一年时间，马进就赚了近10万元。

1992年，马进被调到中国工商银行证券营业部。当时正是重庆一级半市场股票（非上市公司股票）最火的时候。市场上有万里、重庆实业、重百、奎星楼等10多个品种。虽然他对股票一窍不通，但他决定赌一把。

不过，马进花了半个月时间，亲自到这些公司作调查，最后在2~4元之间陆续买了两万股重庆实业的股票。半年后重庆实业登陆深交所。开盘当日，他以14元的价格全部出货，净赚20多万元。随后他又以类似手法，买了西南制药、渝开发和渝钛白的认购证和股票。三年下来，马进进账近200万元。

“鸡蛋不要放在一个篮子里”的道理许多人都明白，不过像马进那

打开财富之门——财富给你留个缝儿

样，在巨大诱惑面前，还能坚持“分散投资”策略的人却不多。

1997年是一个投资机遇年。那年股市正红火、重庆直辖使地产、商业充满各种机遇。在这个时候，马进则把资金分作了四份进行投资。

第一，用来投资有短线机会的金融品种，如股市、期市等。他把这类视为“高风险投资”，资金比例占20%。

第二，用30%的资金投资产业。因为时间和资金有限，他只持股不参与经营。

1997年，他与朋友成立了一家从事贸易业务的重庆紫荆数控机械公司。后来这家公司每年分红回报在15%左右；同年，他又投资20多万元在解放碑大都会对面开了一家名为“小酒库”的酒吧，每个月至少能获得数千元的收益；1999年，他以每平方米3000元的价格，在解放碑得意广场买下了一间145平方米的门面，开了一家“真味餐馆”，收益也不错。

第三，把40%的资金用在当时最看好的非流通股和地产项目上。

1999年后，重庆的“一级半”市场开始转冷，但股价下跌却让他看到了机会；1998年起北京等地开始兴起炒房热潮，那个时候重庆房市虽然没什么动静，但他认为“很快一定也会火起来”。

经过进一步分析，马进认为，炒地比炒房更赚钱。其理由是：房子成本比土地高，因此效益要低些。但炒地必须上规模，在资金有限的情况下，他通过间接投资有土地公司股权的方式投资。

很快，负责高新区土地开发的重庆渝高公司映入眼帘。马进以紫荆公司法人的身份，以1.1元的发行价买进了五万股渝高股票。之后，虽然该股股价在一级半市场上一路下滑，但马进反而不断加仓，以平均七角多点的价格，再买进100多万股。

这几年高新区的土地开发轰轰烈烈，渝高效益不错，马进每年仅分红就有10万多元的进账，平均收益超过12%。

第四，自留10%的资金作为预备金，用来应付投资和生活中的不确定因素和需求。

几年下来，通过这种分散投资模式，马进的资产已近千万元。

时间造就一切，坚持恰当的投资选择，获利是必然的；流动性、安全性、收益性是个人理财的基础；任何时候都可能是最好的投资机会，

能不能把握住，就看投资者的个性、知识层面、认真程度了。



敲门砖：

“因时而动，顺势而为”，既是人生哲学，也是投资之道。投资也和为人处世一样，需要不断地随着外界的环境变化进行调整。

打开财富之门——财富给你留个缝儿

做好自己的账房先生

成功的商人，每天会给自己算账，这是非常重要的一件事，这样可以避免出现赤字。

“标准石油”创始人约翰·洛克菲勒一直保持这种做法。他每天晚上祷告之前，总要把钱花到哪儿去了弄个一清二楚，然后才上床睡觉。

洛克菲勒老年时，有一天，他向他的秘书借了五美分。当洛克菲勒给秘书还钱的时候，秘书不好意思要，洛克菲勒当即大怒：“记住，五美分是一美元一年的利息！”由此可见，洛克菲勒对于金钱的节俭和计算真是精明。

当牵涉到我们的金钱时，就等于是正在为自己经营事业。

犹太人索罗斯年轻时曾经做过侍应生，还摘过苹果，做过油漆工。他说：“我每周的收入是四英镑，目标是把花费控制在四英镑之下。每笔开支我都记账。”

因此，不论是普通家庭主妇，还是小店的掌柜，或是公司老板，都应像个账房先生一样不停地盘算自己的家底，做到有多大能耐办多大事。犹太人最忌讳的就是不知道自己有多大实力而盲目发展。

金钱感觉是经营者必须掌握的一个部分，是非常重要的感觉。经营者对公司的金钱必须严格把关。公司的金钱不仅限于现金、原材料、商品、设备，还必须把所有的一切都反映为金钱。老板动用的金钱数目越大，人对金钱的感觉就会变得越麻痹。公司的规模越大，必然其金额就会增大。日常动用巨额金钱时，小额钞票常常显得像垃圾一样不被重视。如果每天操纵着 10 万美元、100 万美元那样巨额的现金，那么对一两万美元变得无所谓，则并不足为奇。

有一位老板在公司筹措资金时间紧迫时，却每天将 1000 至 2000 美元扔在酒馆里。一边说着还差二三百万元，一边却将公司的钱如汤水般抛

撒。的确，对于 100 万美元来说，1000 美元算不得什么。即使节省了 1000 美元，对于筹措的 100 万美元显不出什么，但是如果人们探究其资金紧迫的原因之后，必然会考虑借钱或贷款的风险，而断绝借其款项的念头。果然，这位经营者最终使公司倒闭了。

俗话说，一分钱憋死英雄汉，不会珍惜小钱的人干不了事业。因此，我们要对金钱精打细算，一分钱也不能浪费。这不仅限于现金，就连原材料、燃料、劳动力都不能浪费。它们虽然没有露着金钱的面孔，但在公司的经营活动中与金钱相同。对金钱以外的东西，不少人都不会用看待金钱的眼光去看待，因此，不少人看重金钱，却在不断地浪费其他东西。只有做好自己的账房先生，才能发现财富缝儿，打开财富之门，掌管好财富。



敲门砖：

经营者对于公司的每一笔钱都要认真管理，不管是大公司还是小公司。往往很多企业在发展之初，成长的速度特别快，到了后期，由于金钱的日流量增大，对一些相对少的钱放松了管理的警惕，最终却酿成了大祸。管理金钱，是不分多少的，只有一分钱也要好好管理；100 万元中的一分钱依然要好好管理。

重视现金流

现金是每一个企业应对变革的硬通货，但仅仅现金是不够的，作为一个高层管理者，在企业变革的过程中，还必须掌握好变革的火候，多一分不行，少一分也不可。

毕盛毕业于美国宾州州立大学，1965年加入GE（通用电气）公司工作，在其31年的GE职业生涯中，毕盛领导的GE塑料销售收入从1983年的9亿美元提高到1997年的80亿美元。1997年，毕盛加入了Unisys（优利系统）公司担任高级副总裁兼首席财务官，该公司销售收入同样达到了80亿美元。2000年1月，毕盛被任命为伊士曼柯达公司首席财务官兼执行副总裁。

毕盛是一个比较传统、老式的财务管理人员，也是一个崇拜现金的首席财务官。他始终认为，衡量一个公司的流动性及最终实力的最重要标准是现金。在他的观点中，盈利是可以通过各种手法加以控制的，而现金却是不可控制的。在过去一段时间，他很重要的工作就是竭力增加公司的现金流。

此时，柯达传统的胶片业务迅速下滑，而数码业务的增长还有待时日，这个时候保持足够的现金非常有必要。新的数码产品需要新的运营模式，数码产品的更新周期非常快，要经营好这类产品就要加强对客户、合同、供应商的管理。过去120年来，柯达已经建立并维持了一套异常庞大的制造体系，这在数字时代反而成了最大的累赘。在新技术的竞争中，柯达被富士、惠普等竞争对手超越，公司的营业收入再也没有能够回到2000年的水平，员工的士气也非常低落。

从传统的胶片到现代的数码技术是柯达必须完成的跨越。而跨越需要足够的能量，现金也就成了最关键的因素。2002年，不顾投资者的强烈反对，毕盛说服董事会将每股1.8美元的高额红利一下子削减到0.5美元，此举也使得柯达的股价在一天之内暴跌了18%；不顾工会的强烈反对，柯达在当年一举裁员7000人。这些举措使得柯达在销售额急剧下降的情况下保持了足够的现金，也为随后在新业务领域的兼并收购积累了充

足的资本。

毕盛 2000 年上任伊始并没有马上进行大刀阔斧的改革，而是首先理顺公司内部的财务管理体系。原来主要对各业务部门领导负责的财务主管们突然发现，以后将直接向毕盛汇报了，公司派出的巡视员也开始不定期地在全球进行审计。毕盛明确告诉他们：“如果你们发现了问题，一定要在第一时间告诉我，剩下的责任由我来负。但是如果你们不说，你们自己负责！”

这个阶段毕盛主要是在巩固基础，直到 2002 年条件成熟后他才开始大规模的行动：削减红利、裁员、出售传统资产。在这些急风暴雨的行动完成大半之后，他开始了一系列的收购：2003 年以来，柯达收购了以色列一家从事商业高速打印的公司，还收购了德国海德堡公司剩余的 50% 股份，使其成为自己的全资子公司。通过一连串的收购，柯达进入了以前并不擅长的信息图文市场，找到了新的增长点。

如果在管理基础没有稳固前大举行动，必然使得柯达处于分崩离析的危险境地；如果不减少现金支出，就不可能保证收购的成功。除了钱之外，身处其中并在某种程度上引领这种变革的财务主管们的技术性角色将相对弱化，而管理艺术将得到更多强调。作为配角的毕盛在柯达的转变中大显身手。在毛利率从 2003 年的 33% 下降到 2004 年的 30%，营运现金流在去掉了股利分配和特殊资本支出后，比 2001 年同期增长了 6.86 亿美元。同时在保持研发比例不变的情况下，柯达 2004 年的营业利润率反而能够从 2003 年的 7% 上升到 10%。全年的营运现金流达到 7 亿美元。负债方面，则下降了 7.51 亿美元，资本负债率由一年前的 51.3% 降到 44.7%。



敲门砖：

商人最关心的是现金，力求把一切东西都“现金化”，他们做生意时力求现金交易。他们认为，纵然交易的对方在一年后能变成亿万富翁，也难以保证他的生意明天不会发生突变。与其把商品赊销出去，拥有一大笔的应收账款，不如拿到实实在在的钞票。

为关键时刻准备“保险柜”

身为职场人士，必须有面对现实的勇气，必须学会面对突如其来的变化。我们无法掌控自己的身体健康和生活状况，就像我们无法掌控天气一样，当生活变脸时，我们需要有一个“保险柜”做自己的坚强后盾。

杨子是典型的“月光族”，虽说每个月有 6000 多元的收入，可还房贷、吃穿购物、美容减肥，再加上朋友聚会，基本上所剩无几。某年初，杨子单位的一位同事住院，生病开销挺大，再加上耽误上班丢了奖金，又没有买保险，导致经济压力很大，不堪重负。杨子从中吸取教训，“晴天需防下雨天”。于是，每个月都从自己的工资中取出 1000 元作为备用，以防不时之需。虽然每个月少花了 1000 元，但换来了充满保障的舒心生活。

职场人士的收入一般不成问题，生活可谓“无忧无虑”。他们往往热衷于购房买车，尽情享受，品味生活，而忽视了为自己防范风险。要知道，他们大多都面临着千变万化的生活和工作环境，不少人长期处于亚健康状态。从快乐的单身贵族到日后成家立业，这些人经历的生活环境和生活状态更是变化巨大，正是未雨绸缪的重要阶段。对他们而言，为自己的关键时刻准备一个“保险柜”是必不可少的，特别是女性。

“女性掌握理财权的时候到了！”这绝对不是“三八”妇女节的时候所说的标语，也不是故意引起人们争夺家庭财产权的纠纷，而是女性在家庭里的特殊地位所决定的。

那么，可能会有人疑惑，为什么女性应该主动掌管理财权呢？首先，女性是家庭日常开支的调控者，试问，一般家庭谁来负责每天的柴米油盐开销，或者谁来安排给家庭保姆必要的生活费用？其次，女性并不经常是家里主要的收入来源，但善于理财的天性决定了她对家庭里的收支状况一目了然。不知道家里有多少个账户，不知道哪个账户里有多少资金

的丈夫却并不在少数。

更重要的是，女性由于生理上的特点和性别的歧视，收入一般会低于男性，从而使得未来养老金的积累大成问题；女性还经常是公司裁员或者被解聘的对象，因而必须准备自己的不时之需，而且被解聘之后女性再次寻找工作比男性又要难得多，女性为自己准备的不时之需也要多得多。

一个重要的理财观点是“钱不要放在一个柜子里”，提供给女性理财者的建议也是准备三个柜子。一个被称为安全柜，当失业或者失去家庭的主要生活来源时，它主要用来保护家人和孩子，维持正常的生活；另一个可以称为投资柜，它用来进行积累养老金的必要投资，需要估计未来所需养老金，以得出目前投资所需要的投资收益率；最后一个风险柜，在有余钱时进行风险较高的投资，从而获取较高的收益。

最为重要的是，至少准备 3~12 个月的生活费，放在安全柜里，以备不时之需。

小王原来在外企负责销售，工资收入不菲，其爱人也是外企职员，两人仗着每月 1 万多元的工资进账，买下了一套 100 万元的房子，贷款 80 万元，每月还款达 5000 多元。平日里外面应酬多，饭局花销也大，年轻气盛的小夫妻少有积蓄。

就在这时，小王和老板有点意见不合，一气之下就把工作辞了。当时他认为辞掉工作后还可以再找一个，不愁没有地方。可没想到的是，辞职了才发现，合适的工作并不好找，而这时他爱人怀孕了。

所谓生活一道道坎，说的就是这么多的意外。丢了工作，爱人的收入要还贷款，两人又没有积蓄，养活孩子面临一大笔支出，小王能想到的唯一办法就是卖房子。紧急出手，价格上已经没什么优势了，更何况，心高气傲的小王夫妇如今却要搬到租来的房子里了。

但是，如果未雨绸缪，在安全柜里放上一笔 3~12 月的生活费，小王的境遇就远不会如此了。

我们可以把这笔费用称为“周转资金”，以应付失去收入时的开支，需要存储的确切钱数应以每月花销为依据。以小王为例，包括房贷的支出，他为家庭存储的资金要在 3 万元到 10 万元之间。如果乐观一点，考虑夫妻不会同时失业，他的储备资金也应该是三个月到一年的工作收

打开财富之门——财富给你留个缝儿

入，才能维持自己的财务状况，不至于在这种特殊时刻陷入财务“窘境”。尤其是如果小王爱人掌握家庭财务，仔细安排生活，就不会大手大脚，甚至出现卖房子的情况。

生活中谁都有可能面临危机，这时必将面临巨大的挑战。因此，我们应在投资之余，为这样的关键时刻准备一个保险箱，以备急用。



敲门砖：

职场有风险，商海多变幻。未雨绸缪未必就是胆小的表现，这总比事到临头才后悔要强得多。

用信用卡打开理财之门

如今持卡人越来越多，如果我们仅仅把信用卡当作存取款、代缴费的工具，就太让它们“英雄无用武之地”了。其实，信用卡若使用得当，不仅可以享受“无限”的便捷，还可以帮你省钱，甚至可以赚钱，它还是进入理财之门的第一把钥匙，实现个人理财的目的。

有一种信用卡是银行贷记卡，主要功能是不需要存钱进去，但可以透支，在规定的限期还清还可以享受免息期。信用卡理财的特点就是借钱省钱、借钱赚钱，利用信用卡理财首先要摆脱借钱失身份的旧观念，大胆尝试“用明天的钱改善今天的生活”的现代生活方式。

使用信用卡已经成为广为人们接受的结算方式，对现金、支票而言，信用卡其实是以账户的形态存在，在交易过程中，仅作为身份辨识与媒介，方便后续现金流运作。所以，信用卡同时也发挥了最基本的“账务记录”，再加上“预借现金”、“循环信用”等功能，让信用卡超越了支付工具的单纯角色，而具备了理财效益。

那么，我们应该如何合理使用信用卡呢？

1. 建立起良好的信用记录

信用卡，如同其名的就是要有良好的信用记录，银行才愿意核发信用卡供我们使用。消费状况和还款记录都是银行评估信用的重要参考。个人的消费状况和还款记录，是银行评估消费者信用等级的重要依据，若有良好的信用记录，对于未来向银行办理其他手续时，将会享有更好的待遇或是优惠条件。

2. 每月账单作支出分析

许多人都遇到过这种情况：每个月没觉得买了什么，但钱却花了不少，钱跑到哪儿去了？实际上每个人都可以解决这个问题，只要在每天

打开财富之门——财富给你留个缝儿

把当天的各种消费记下来，再以月或季度为单位进行整理就可以了，但是为什么能够做到的人却非常少呢？原因就是，说得轻松，但做起来却是一件耗时、费力的事情，最主要的是没有养成记账的习惯。信用卡就可以帮助我们解决这个难题，以对自己的支出有一个明确的了解。

信用卡的一个最突出的特点就是，不仅可以记下消费的金额，而且能够告诉我们的钱在什么时候、什么地点，花在什么方面上。这样每个月就可以在指定的银行或者网上拿到当月的账目表。这个账目表使我们对一个月的消费有比较清楚的了解，知道信用卡的支出都用在哪些方面，如果是在服装上花费过多，那么下个月就会在这方面引起注意。信用卡结账单累积一段时间后，逐笔列出消费的日期、商品项目及金额，做整理、分析，可以对自己的消费有基本认识。

如果有两张以上的信用卡，应该将不同的信用卡按属性进行支出管理，比如可分为个人消费或是公务支出，使用不同的信用卡。这样不但清楚明了，也有利于个人支出整理和分析，并且更有助于公司财务管理。

3.循环信用的灵活运用

循环信用有短期借贷、无须担保品、可随借随还，在运用上也较为灵活的功能，若碰到不错的投资机会，但手上可运用的现金有限的情况下，就可考虑运用循环信用支付消费款项。信用卡有延迟付款的性质，所以持卡人可以利用此功能，先延迟缴清消费款项，而将现金投资于更高报酬率的项目上，反而可赚到一笔利差；另外，拥有两张信用卡的消费者，可利用不同的结账日来拉长缴款期限，延迟付款的期限最多可长达40~60天。不过，这需要谨慎地评估，确定“投资报酬率高于循环信用利率”，才不会得不偿失，同时，还要做到不降低自己的信用等级。

牢记还款期，用足免息期。用足免息期是指从银行记账日至到期还款日之间的时间。因为刷卡消费的时间有先后，所以享有的免息期长短不同。以广东发展银行推出的广发信用卡为例，透支消费享有的免息期最长可达50天，只需在银行规定的还款到期日前金额还款，即可享受到从交易发生日起至还款到期日止的免息待遇。在此期间信用消费额度内的消费就完全相当于无息贷款。

4.不可过度刷卡

每个职场人的收入基本上都是固定的，但花费却是不固定的。在现实生活中，我们经常会遇到这种情况，遇到贵重商品打折或旅游降价时却因为手里没钱而作罢，当手里有钱时商品却不打折了而旅游的费用也高了许多。信用卡就能解决这个问题，满足我们所需。

季节性商品在淡季和旺季时的价格，一般相差很大。在购买季节性商品时，不能因为有卡在手就多多益善、过度消费，造成物品的堆积和浪费、金钱的大量透支。随之而来的，将是还款。

在利用信用卡进行超前消费时，应注意还贷能力，因为贷款的利息还是比较高的，在消费前要先计算一下利息与商品淡旺季之间的差价，看看是否划算；另外要避免过度消费。

5.巧用信用卡消费理财

在短期投资并有良好回报时就可以利用信用卡的贷款功能赚钱。据了解，在香港地区每当股市出现牛市的时候，银行就会发现各种信用卡的贷款金额呈现大幅上升的趋势。炒股的一个特点就是容易在短期内获利，但这种机会不是随时都有的，当机会来时，却没有很多钱投资是一件很遗憾的事情，这时如果利用信用卡贷款就可以筹措到资金，把握机会。

基金是一般人最容易上手的投资理财工具，我们若以信用卡定期定额购买基金，可享受先投资后付款及红利积点的优惠。在基金扣款日刷卡买基金，到信用卡结账日才缴款，我们不但可赚取其中的利息，若是遇上情势喜人，基金净值上涨，等于还没有付出成本就赚到报酬。但有一点要把握，就是忌讳长期投资。

如果我们准备出国旅游、商务考察，办一张国际卡可以解决携带大量现金的麻烦。有孩子出国留学的家庭，最好也办一张国际信用卡，父母持有主卡，孩子持有副卡，这样主卡在国内存款无须手续费，孩子的附卡在国外消费也无须支付手续费，免除了汇款手续费麻烦。几年下来，节省的费用相当可观。

信用卡的功能还有很多，如果能很好地利用，必将成为我们日常使用和理财的得力助手。

打开财富之门——财富给你留个缝儿



敲门砖：

任何事物都有利弊两个方面，关键看你从哪个角度看。将信用卡的优势发挥到极致，你能做到吗？

第八章 创新——打开财富之门的途径

创新是一个民族的灵魂，也是一个企业的精髓。许多富人并非学识渊博、智力超群，他们的与众不同在于思维的跳跃，能够不断创新。

善于创新的人总是走在时代的前列，他们的每个创举都会引起市场的强烈震动，这样的人创业、做生意，不想赚大钱都难。

打开财富之门——财富给你留个缝儿

要模仿,也要创新

作为市场经济主体的众多企业,面对瞬息万变的竞争环境,尤其需要产品创新模式的研究,从“变”中寻找规律,追求长久的发展。

可口可乐凭借自己独有的饮料配方,加之“超豪华的广告”,将“世界第一品牌”的王冠戴到了自己头上。若说它简单,简单到只是个做饮料生意的企业;若说它复杂,可口可乐公司的经营管理、广告及销售模式,可以称为一门课程,或者称之为是一门艺术。微软凭借自己的Windows,几乎占据了全世界计算机的操作系统,凭借操作系统方面的创新,压倒了原有的IT巨人。比尔·盖茨一跃成为全球首富。这些创新给企业带来了巨额财富和响亮的知名度,也给后人指明了一条路——通过创新,是可以获得成功的。

模仿可口可乐,百事跻身于世界食品行业的强者之列。而谷歌,在坐稳了搜索行业老大的位置之后,也开始了一系列“模仿”,从微软挖来了李开复,赢Web开发人员忠诚,据传还开发操作系统。但是,百事和谷歌并不完全依靠模仿,它们都有自己独特的创新。

我们提倡创新,但并不是绝对地否定模仿,创新与模仿是一个问题的两个方面,两者是对立统一的。创新不是要否定模仿,“站在巨人的肩膀上可以看得更远”;模仿也不是没有创新,“成功的模仿就是一种自我创新”,因为在模仿时加进了自己的东西。

创新本身并没什么可以质疑的,因为创新可以强化竞争优势,带来利润,既然如此,为什么不样样创新?答案当然是不能。创新需要试验、需要风险投资,耗费太多人力物力最后仍可能失败。即使创新本质上的不确定因素就是其价值所在,仍然有极高的风险与成本。因此,创新必须思考的关键因素,并不是“如何创新”,而是“哪里需要创新”,需要对整体企业现有与可能发展的竞争优势有清楚的了解。整体而言,每家

企业着重的创新焦点都不一样，但大致可以区分为“程序创新”与“产品创新”。“程序创新”指的是，有效率的企业运作流程，成本比对手低，因此即使企业生产的产品相当普通，还是可以获取高额利润；“产品创新”指的是，在产品的设计、包装、功能上，或仅仅是更吸引人的品牌，就能比对手订出更高的价格。

戴尔公司是“程序创新”的典型例子。它所生产的电脑虽然进入千家万户，但是它仍不断改良其供应链、生产线与配送等流程，掌握成本优势，成为电脑产业中成长最快、获利最高的企业。过去几十年来，戴尔公司所采用的商业模式是世界上最好的商业模式之一。

这种商业模式就是向客户直销，绕过了分销商这个中间环节。戴尔公司从消费者那里直接拿到订单，接下来自己购买配件组装电脑。这就意味着戴尔公司无须车间和设备生产配件，也无须在研发上投入资金。消费者得到了自己想要的电脑配置，戴尔公司也避免了中间商的涨价。

戴尔本人通过为消费者消除中间环节获得了大量财富。他以很低的代价获得了技术，比其他电脑制造商获得了更为丰厚的利润。戴尔公司的直销商业模式就是利用现有的价值链，并且除去了一个不必要的、成本昂贵的环节。从消费者的角度看，这种新价值链更有意义。

戴尔公司赚钱的方法，就是尽一切可能降低成本，然后发动削价竞争，抢到更大的市场。但是，如果我们举办电脑产品创新或设计大奖赛，戴尔公司绝不会得奖。在这一方面，苹果计算机则是“产品创新”的经典例子。

苹果设计奖竞赛，每年在全球开发者大会上举行一次，并奖励全球软件开发中具有杰出成就的佼佼者。它在竞争激烈的产业中，为顾客提供造型更新颖、更有特色的产品，让顾客愿意多花一些钱购买。

苹果的生存之道是“创新求生存”。苹果电脑在这个电脑销售萎缩了19%至21%的时候制胜的秘诀就在产品的创新上，尤其令苹果电脑兴奋的，是这项产品巩固了苹果电脑步步紧逼的重要市场——学校。事实证明，美国的学校对苹果情有独钟。

苹果和戴尔这两家企业在创新上都十分有规律，它们选择能够强化核心优势的地方发挥创意。当苹果扮演一个成功的产品创新者时，就会在流程上扮演一个模仿者的角色；而戴尔作为流程创新者时，其在产品

打开财富之门——财富给你留个缝儿

上就一直在走模仿者的道路。

所以，不要以为创新必然成功，也不要以为模仿必然失败，企业若要成功，必须两者兼备。



敲门砖：

无论是模仿还是创新，都要以市场实用性为着眼点，以顾客需求为基础，扎扎实实做产品，认认真真为顾客着想。只有在这个前提下，模仿和创新才能呈现一派喜人的场面：大量引进和模仿的最终目的，为创新提供土壤；而创新则在模仿与学习的基础上绽放一朵奇葩。

独辟蹊径巧发展

致富是否有捷径？一般而言，答案是否定的，因为走捷径似乎代表着不切实际。然而，不可否认的是，有些人的确比别人成功得快些、轻松一些。他们似乎找到了一条通往成功的捷径，其实这条捷径便是拥有创造性思维。

著名画家徐悲鸿在学术上有一句名言：“似我者死。”同样，在生意场上最忌讳的就是盲目跟风。如果我们能在经营上与众不同，独辟蹊径，那么，便会有意想不到的收获。

张锦开了一家蛋糕店，他的经营理念有些与众不同。他所采取的是“感恩经营术”，比如，他每天对前 10 名顾客实行保本让利销售；在“六一”儿童节给儿童让利；在“三八”妇女节给妇女让利；在“九九”重阳节为老人让利……

张锦为什么要实行“感恩经营”？当年，他刚到这个城市打工的时候，穷得身上仅剩两元钱，为了能吃上三元的快餐，他坦诚地向快餐店老板道出了自己目前的窘况，老板慷慨地送了一盒快餐给他吃。出于感激，以后他一直在这家快餐店吃饭，工友们也慕名前来这里消费。从这件事上张锦悟出：无论是经营者，还是消费者，只要都怀着一颗感恩的心，那么双方不仅可以得到最大的愉悦，还可以在经济上得到共赢。现在，张锦蛋糕店的生意越来越红火，他还准备在其他街道再开几家连锁店。当然，这都源于他的“感恩经营”赢来了络绎不绝的回头客。

经营有创新，现在的农民在种植上也是独辟蹊径。广西田阳农民充分利用自然资源发展特色种植，把荒野山洞、房前屋后都变成创业致富的好场所。

1. 山洞种菇

坡洪镇百合村盆地屯农民周子兵利用山洞发展蘑菇生产，一年四季

产菇不断，年收入近万元，一时成为村里的美谈。

盆地屯村头的山坡上有一个天然的石灰岩洞，洞内十分宽敞，20世纪七八十年代曾是生产队用来存放农资的仓库。周子兵在广东打工多年，掌握了一手过硬的蘑菇种植技术，2007年年初回到家乡发现这个山洞冬暖夏凉，很适合发展蘑菇生产。于是，他购买了小型锅炉、粉碎机、接种机等一整套生产设备，利用当地丰富的稻草、玉米秆等农作物秸秆，在山洞里种植凤尾菇、金针菇、大球盖菇等蘑菇。周子兵说，这个山洞里就像装了天然空调一样，一年四季都能种植蘑菇，特别是夏季，别的地方由于天气炎热而不能种植蘑菇，但这个山洞仍然可以出产蘑菇，鲜菇卖到1.5元一公斤。短短几个月时间，他的蘑菇场已出菇2000公斤，收入1.2万元。

2.屋前种“草”

头塘镇绿谷屯农民莫开明将种在房前屋后和田埂边的“野草”收割后卖给商贩，收入2000多元。

莫开明所种的“野草”，是一种当地群众称为扫把草的一年生草本植物，其枝叶非常繁茂，晒干后可编扎做成扫把。扫把草生长适应性强，房前屋后、路旁、田埂均可种植，而且管理粗放。每年入秋后，群众将扫把草收割晒干，编扎做成扫把出售。由于用扫把草制成的扫把很耐用，吸引了许多商贩上门收购。据统计，绿谷屯每年种植扫把草20亩以上，可编扎制成扫把3万余把，仅此一项可给村民带来近6万元的收入。

3.石山种树

那满镇新层村地处大石山区，人均耕地面积仅为0.3亩，有“九分石头一分地”之称。然而，该村却是田阳县有名的苏木生产基地。

苏木又名红柴、赤木，是一种中药材。苏木耐旱性好，适合各类土质生长，即使是干旱的石山区，只要有一小窝泥土就可以种植，而且出苗率高，病虫害少、易于管理。苏木种植3年后即可隔年间伐出售，是一种集生态效益和经济效益的良好树种。因此，新层村群众因地制宜发展苏木生产，在“石头”上种出了一条致富路。

这是2009年2月25日《广西日报》的报道。

在众多有钱人的辞典里，最醒目的字眼便是“创新”，内涵最丰富的词语也是“创新”。创造力旺盛的人是生活的强者，每一个想成功致富的人都要富有创造力。



敲门砖：

每一位有钱人都有创新的思维，在它的指导下进行思维活动，当门被锁上的时候，它会告诉他们应该怎么办，它会帮助他们尝试另一条成功的路。

敢为天下先

有创新意识的人常有着与众不同的特点，因而他们往往能在最短的时间里让自己脱颖而出。

许多人在追求事业的初期曾经有过许多良好的条件，甚至曾一度获得过成功，可是到后来他们却销声匿迹了。原因何在呢？出现这种情况，原因可能是多方面的，但是其中一个原因就是因缺乏信心和胆略而失去了在事业上获取更大发展的机会。他们总是害怕稍有不慎就会把那些成绩葬送掉，因此变得优柔寡断，失去了进一步发展的机会。

“你第一次见到这么多苍蝇，肯定会感觉不好受，但时间长了，你会接受它们甚至喜欢上它们。这些动物都很聪明，也愿意与人交流。”山东省济阳县孙耿镇一处养殖场内，面对满眼飞舞的苍蝇，艾宝荣笑着说。

艾宝荣，济南大学计算机专业 2000 年毕业的女大学生，怀着对生活的美好憧憬踏入社会，多方求职，却均以失败告终，她摆过地摊、卖过凉席，开过肉食店……

就在她创业举步维艰时，一篇养虫子致富的报道引发了她的极大兴趣。她带着找到创业项目的兴奋，前往山东农业大学学习养殖技术，开始了她的“养殖人生”。

最初，艾宝荣每当看到那些苍蝇和蝇蛆的照片，都会恶心不已。现在的艾宝荣已经把苍蝇当成了宝贝。她介绍说，她养殖的苍蝇叫家蝇，是一种在封闭环境中经驯化的可以养殖的生物，与害虫绿豆蝇和红头蝇有很大区别。家蝇的幼虫蝇蛆营养价值很高，经过灭菌、除臭、脱水可以制成浓缩蛋白质，可做食品添加剂，也可做生产酱油、味精的原料，成本低廉，市场前景广阔。

这就是“第一个”产生的效果，简直迅雷不及掩耳。即使大公司也看到了这种产品，想开发，也会感到大势已去。因为，第一个就是第一

个，没有谁愿意在这个狭小的专业市场空间中去和对手硬碰硬。

海特发展有限公司刘董事长是个 30 岁出头的年轻人。1997 年他在某设计院工作时，曾受命设计一条公路的涵洞工程，由于每条涵洞都必须循规蹈矩地进行大量结构设计和绘图，这让一向比较“懒惰”的刘某望而生畏。因此，他想到何不利用自己的计算机知识尝试将其程序化，同时在创业路上也能另辟蹊径。因此，当他终于开发出当时市场一片空白的公路涵洞 CAD 软件，将设计人员从每天大量重复烦琐的工作中解脱出来时，他立即创办了一家公司，并取得了意想不到的成功。由于这种产品是市场上的“第一个”，他迅速打开了局面，几乎如入无人之境。



敲门砖：

当看到很多人在同一条路上挤的时候，你就该有点创新意识了。此时不妨另谋他路而行，也许会达到殊途同归的效果。这样做事，自己觉得也轻松，别人看了也精彩。

打开财富之门——财富给你留个缝儿

眼光决定命运，点子造就财富

比尔·盖茨说：“我从来都是戴着望远镜看世界的。”人是看多远而走多远，而不是走多远看多远。在商场上，谁有眼光，谁能够看到趋势，谁能够高瞻远瞩，谁就能“早富”、“大富”。

唐代京城中有位窦公，聪明伶俐，极善理财，但他却财力绵薄，难以施展赚钱本领。因此他决定先从小处赚起。

窦公在京城四处逛荡，寻求赚钱门路。某日来到郊外，却见青山绿水，风景极美，有一座大宅院，房屋整齐。一打听，原来是一官宦人家的宅院。他来到宅院后花园墙外。但见一水塘，塘水清澈，直通小河，有水进，有水出，但因无人管理，显得有点零乱肮脏。窦公心想：生财路来了。于是他找到水塘的主人，提出要购买这片水塘，水塘主人觉得那是块不中用的闲水塘，就以很低的价钱卖给了他。

窦公买到水塘，又借了些钱，请人把水塘砌成石岸，疏通了进出水道，种上莲藕，放养上金鱼，围上篱笆，种上玫瑰。

第二年春，那名官宦休假在家，逛后花园时闻到花香，到花园后一看，直馋得他流口水。窦公知道鱼儿上钩了，立即将此地奉送。

这样一来，两人成了朋友。一天，窦公装作无意地谈起想到江南走走，官宦忙说：“我给您写上几封信，让地方官吏多加照应。”

窦公带了这几封信，往来于几个州县，贱买贵卖，又有官府撑腰，不几年便赚了大钱，而后又回到京师。

窦公早已看中了皇宫东南处一大片低洼地。那里因地势低洼，地价并不贵。窦公买到手之后，雇人从邻近高地取土填平，然后在上面建造馆驿，专门接待外国商人，并极力模仿不同国度的不同房舍形式和招待方式。所以一经建成，便顾客盈门，连那些遣唐使们也乐意来往。同时又辟出一条街来，多建娱乐场所，把这条街建成“长安第一游乐街”，日夜游人爆满。不出几年，窦公就成了京城内屈指可数的富翁了。

这是一个流传已久的经典故事，尽管年代久远，但对于今天的人们

第八章 创新——打开财富之门的途径

来说依然有着现实的借鉴意义。

有时候人们会说眼光会决定一个人的命运，此话的确不假，独特的眼光，匪夷所思的点子，都能够给人带来意想不到的成功。

2002年1月1日，欧元在欧盟各国开始正式流通，中国报纸刊登了一张欧元的照片。温州人却在这张非常普通的照片上，发现了无限的商机：欧元比欧盟各国以前所使用纸币尺寸都要稍微大一点，那么现在的皮夹肯定就装不下欧元了。很快，大批的适合欧元大小的皮夹，从温州出口到欧洲，并且大受欢迎。

但凡有大成就的人，他们的眼光都会比别人看得更深、看得更远，也看得更准，因此他们的成功也更加快捷，更富有传奇色彩。

“石油大王”洛克菲勒的创业史在美国早期富豪中颇具代表性：异常冷静、精明，富有远见，凭借独有的魄力和手段，一步步建立起庞大的商业帝国。

洛克菲勒出生在一个贫民窟里，他和很多出生在贫民窟的孩子一样争强好胜，也喜欢逃学。但与众不同的是，洛克菲勒从小就有一种发现财富的非凡眼光。

他把一辆从街上捡来的玩具车修好，让同学们玩，然后向每人收取0.5美分。在一个星期之内，他竟然赚回一辆新的玩具车。

洛克菲勒的老师深感惋惜地对他说：“如果你出生在富人的家庭，你会成为一个出色的商人。但是，这对你来说已是不可能的了，你能成为街头商贩就不错了。”

洛克菲勒中学毕业后，正如他的老师所说，他真的成了一名小商贩。他卖过电池、小五金、柠檬水，每一样都经营得得心应手。与贫民窟的同龄人相比，他已经可以算是出人头地了。

但老师的预言也不全对，洛克菲勒靠一批丝绸起家，从小商贩一跃而成为商人。

那批丝绸来自日本，数量足有一吨之多，因为在轮船运输当中遭遇风暴，这些丝绸被染料浸染了。如何处理这些被浸染的丝绸，成了日本人非常头痛的事情。他们想卖掉，却无人问津；想运出港口扔了，又怕被环境部门处罚。于是，日本人打算在回程的路上把丝绸抛到大海里。

港口有一个地下酒吧，洛克菲勒经常到那里喝酒。那天，洛克菲勒喝醉了。当他步履蹒跚地走过几位日本海员身边时，海员们正在与酒

打开财富之门——财富给你留个缝儿

吧的服务员说那些令人讨厌的丝绸。说者无心，听者有意，他感到机会来了。

第二天，洛克菲勒来到轮船上，用手指着停在港口的一辆卡车对船长说：“我可以帮你们把这些没用的丝绸处理掉。”结果，他没花任何代价便拥有了这些被染料浸过的丝绸。然后，他用这些丝绸制成迷彩服装、迷彩领带和迷彩帽子。几乎在一夜之间，他拥有了 10 万美元的财富。

有一天，洛克菲勒在郊外看上了一块地。他找到地皮的主人，说他愿花 10 万美元买下来。地皮的主人拿到 10 万美元后，心里还在嘲笑他：“这样偏僻的地段，只有傻子才会出这么高的价钱！”

令人料想不到的是，一年后，市政府宣布在郊外建环城公路，洛克菲勒的地皮升值了 150 倍。城里的一位富豪找到他，愿意出 2000 万美元购买他的地皮，富豪想在这里建造别墅群。但是，洛克菲勒没有卖出他的地皮，他笑着告诉富豪：“我还想等等，因为我觉得这块地应该增值得更多。”

果然不出洛克菲勒所料，三年后，那块地卖了 2500 万美元。

洛克菲勒的同行们很想知道当初他是如何获得那些信息的，他们甚至怀疑他和市政府的官员有来往。但结果令人很失望，洛克菲勒没有一位在市政府任职的朋友。

洛克菲勒活了 77 岁，临死前，他让秘书在报纸上发布了一条消息，说他即将去天堂，愿意给失去亲人的人带口信，每人收费 100 美元。这一看似荒唐的消息，引起了无数人的好奇心，结果他赚了 10 万美元。如果他能在病床上多坚持几天，赚得还会更多。

他的遗嘱也十分特别，他让秘书登了一则广告，说他是一位绅士，愿意和一位有教养的女士同卧一个墓穴。结果，一位贵妇人愿意出资 5 万美元和他一起长眠。

洛克菲勒的发迹和致富，在许多人的眼中一直是个谜。正是他那独具匠心的碑文，概括了他不断在平凡中发生奇迹的传奇一生——“我们身边并不缺少财富，而是缺少发现财富的眼光。”



敲门砖：

其实，很多百万甚至千万亿万富翁，自身并非学识渊博、智力超人。他们的与众不同在于习惯性思维的跳跃，独特的投资眼光。这样的人或许在少年时得不到老师和家长的欣赏，但长大后，一定能更适应社会，更能创造财富。

打开财富之门——财富给你留个缝儿

让急流勇退成为你创新的利剑

我们的人生要有所获得，就不能让自己受太多的诱惑，也不能在心灵里累积太多的烦恼，努力的方向过于分散。我们要简化自己的人生，我们要经常地有所放弃，要学习经常否定自己，把自己的生活中和内心的一些东西断然放弃掉。

如果我们永远凭着过去生活的习惯，日常世故的经验，固守已经获得的功名利禄，想要获取所有的权钱，什么风头利益都要去争，什么样的生活方式都让我们眼花缭乱，什么朋友熟人都不愿得罪，这样我们会疲于应付，把很多时间和精力都花在无谓的纷争、无穷的耗费上。不仅我们的正常发展受到限制，甚至迷失真正应该前行的方向。

“舍”不是为了得，“舍”是主观愿望，而“得”不是主观的，而是一种客观存在。想打开财富之门就要勇于舍弃，得就在其中了。

李嘉诚控有我国香港最大的综合性财团，连续多年荣膺香港首富乃至世界华人首富的美誉。他同时又是一位道德至上者。他说的话，符合道德规范，堪称道德经典。他既是这般说，亦是这般去追求，谨慎从事，唯恐有什么闪失。在西风氤氲的十里洋场香港，李嘉诚能将致富与守德较好地结合为一体，实在难得。对这么一位“完人”，谁不愿意与他做生意呢？由此可见，既守道德，又生财有术，堪称商家之上乘者。

在塑胶业界经历了一番风风雨雨的李嘉诚，最终在商海中站稳了脚跟，并赢得“塑胶花大王”的美誉，赚得盘满钵满。然而，李嘉诚不是一个盲目进行生产和经营的商人。他从事每一个业务都是经过深思熟虑的。

早在李嘉诚开发塑胶花之前，就预见到塑胶花只是社会快节奏的产物，只能风行一时而已。随着时代的发展，人们将趋向于崇尚自然，而塑胶花无论如何也不能取代有生命的植物花卉。并且在海外，有的家庭已把塑胶花扫地出门，又重新种上了天然的植物花。

因此，在国际塑胶花市场，发达国家的需求量日益减少，已形成了严重积压的局面。市场已开始渐渐地向南美等第三世界国家倾斜了，而这些国家，也在利用当地的廉价劳动力生产塑胶花。在香港地区，劳工工资逐年递增，劳动力不再低廉。由于塑胶花属于劳动密集型产业，它的发展一定不会长远。香港已出现过几次塑胶花积压现象，主要原因就在于生产过剩和欧美市场的萎缩。虽然积压并没有造成大灾难，更未直接影响长江公司，却引起了李嘉诚的高度重视。看来整个塑胶行业将会走下坡路，即使长江公司拥有稳固的大客户，同时又是塑胶业的龙头老大，不用发愁市场问题，长江的发展前景也必然有限。

这个时候，李嘉诚决定及早地从塑胶花撤出，开始着眼于另外的行业。对塑胶花，他则采取一种顺其自然的态度，让其自兴自衰。之后再逐渐从塑胶花市场中淡出，慢慢放弃这个使他成名的产业。然后，他开始进军地产这个在香港地区当时还是一个朝阳产业的行业。

日本商战圣手松下幸之助说过：“高明的枪手，他的收枪动作往往比出枪还快。”李嘉诚懂得这一切，迅速在塑胶行业收手，果断地向地产业投入。

急流勇退，拿得起，放得下，是明智之举。或许很多人都可以做到能“拿得起”，但真正到了需要“放下”的时候，大部分人都会犹犹豫豫，不甘心不情愿。事实上，没有永远的业务，只有盈利的业务，在该放弃的时候，就应该学会放弃，利用从事前一种业务所积蓄的力量，可以轻松地开展下一个业务。业务不断转移更换，但心中的目标却不能变。



敲门砖：

“盛极必衰，月盈必亏”。这是道家的朴素辩证法，它也同样适用于商界。经营往往受非人力所能为的客观因素的影响。李嘉诚最早进入塑胶花领域，赚了一大笔钱后，审时度势，急流勇退，无论是进是退，都占尽先机。我们由此得到启迪，该投入的时候就果断地投入，该撤出的时候，就义无反顾地撤出，否则就会深陷其中而无法自拔。要记住，敢于放弃的人才能前进。

打开财富之门——财富给你留个缝儿

做一个勇敢的拓荒者

创业，是人类最基本的生存方式。人类自在地球上站立起来的那一刻起，便以拓荒者的步伐，踏上了创业的路程。由于人类的创业活动，才使得我们居住的星球变成了百业兴旺、五谷丰登的家园。创业是一切财富的源泉，它使人们富有、社会繁荣。我们在生活中享受的各种物质的和精神的文明成果，无不是创业者劳动和智慧的结晶。

创业必须要贡献时间和付出努力，承担相应的物质的、精神的和社会的风险，并获得财富的回报、个人的满足和独立自主。

创业并不是只靠努力只靠拼搏的，它还需要智慧！还需要换个角度去思考，去创造！

拓荒者，顾名思义就是开荒的人。过去，人们经常把第一批进入美国西部的外来者称为拓荒者。现在，我们也把在某一领域或陌生行业中打头阵的人称为拓荒者。正如海尔总裁张瑞敏所说：“做一个勇敢的拓荒者，要么不干，要干就争第一！”

与普通创业大学生相比，李干周无疑是幸运的，因为他有一个实力雄厚的企业家爸爸；与很多“富二代”相比，李干周又是勇敢的，因为他放弃父母早已铺好的阳光大道，不做千万资产企业的接班人，而去闯一条充满荆棘的自主创业路。

李干周的父亲是永嘉县芙蓉印务纸业有限公司的董事长李永林，当年赤手空拳打出一片天地，如今这位“富二代”也要像当年的父亲一样，去开辟属于自己的空间。“父亲原本想让我进家族企业里做事，但我觉得，与其在现有的传统产业里寻求有限突破，不如直接进军高科技产业，在更广阔的天空中描绘蓝图。”李干周说。

2006年，大学毕业不久的李干周注册了属于自己的公司。他认为，国家高度重视的节能减排领域里必定存在着无限商机。公司起初以组装

太阳能热水器、生产各种节能灯为主。但他一直在等待机会，以寻找到更大的“金矿”。经过多次考察洽谈，半年后，李干周从复旦大学引进了“绿色照明”领域的最新技术成果高频无极灯，一种比白炽灯节能 80% 以上的高科技产品。

牛仔裤、耐克鞋，一身体闲装扮的李干周看起来还像一位阳光的大学生，而此时他的身份已是浙江普诺节能科技有限公司董事长。普诺公司墙壁上挂着“复旦大学联合研发室”的牌子，李干周几乎每个礼拜都要去上海，向复旦大学电光源研究所的专家们请教技术难题、共同探讨高频无极灯的应用前景。他笑称，自己几乎成了复旦大学的“编外学生”。

“天生我材必有用”，一个创业者应该有这样的胸怀，一个创业者必须有一种坚持到底、百折不挠的精神。因为创业是一件残酷的事情，1% 的成功者是从 99% 的失败者身上跨过去的。而不成功的原因可能并不是因为创业者不够聪明、不够优秀，而只是缺少拓荒者的精神。



敲门砖：

创业的过程是艰辛的，所以，在创业之前要进行可行性分析，对可能遇到的问题有思想准备，预先设计出解决方案，在做一個勇敢的拓荒者的同时，打一个有准备之仗。

创造市场，创造需求

巴黎有个年轻画家，他倾尽家产，在巴黎著名的艺术街上开了一家画廊，展示自己的作品。这条艺术街很有名，许多大腕画家都在这里展示作品，不少价值不菲的艺术品都是在这里被买走的。

画廊开张后，年轻画家才发现：这条艺术街上已有太多的画廊，除了几十家装饰特别讲究的知名画廊外，他开的这种小画廊根本没有什么人光顾。

苦苦支撑了几个月后，年轻画家决定关掉画廊。关门前的这天下午，心情烦闷的他来到街头一家小咖啡馆。望着来来往往、络绎不绝的客人，他一声不吭地喝着咖啡。他发现，这虽然是一家小小的咖啡屋，客流量却相当大。他脑子里突然闪过一个念头：为何不在艺术街上开一家咖啡屋？

一周后，艺术街的一个角落出现了一家小小的咖啡屋，虽然并不显眼，但咖啡的香气足以吸引过往的行人。当人们走进咖啡屋，坐下来喝咖啡的时候，惊奇地发现，咖啡屋的墙上挂满了一幅幅精美的画作。边品尝可口的咖啡，边欣赏动人的画作，客人们陶醉了。

年轻画家的咖啡屋在艺术街上一炮打响，门庭若市。来喝咖啡的客人中有不少艺术品投资者，纷纷问起这些作品的来历。不久，“咖啡屋的老板竟是画家”的消息在艺术街上传开了，年轻画家的咖啡屋名扬巴黎，他的作品被抢购一空。

年轻画家一开始“出师不利”，是因为过于乐观地估计了形势。在对手众多的情况下，如果自己的经营没有特色，很难在竞争中取胜。幸运的是，年轻画家后来找到了不寻常的经营策略，利用咖啡屋来聚拢人气，利用“咖啡屋老板兼画家”的身份来吸引眼球，最后名利双收。

有需求才会有市场，这是几乎所有营销人的共识。但在某个特定的

市场阶段，许多产品的市场需求并非都是与生俱来的，比如，手机之于原始社会。在那个蛮荒的年代，没有钱来享受消费，没有知识来学会和懂得消费，手机又怎么可能有市场。也就是说，市场的需求，是在社会及科学技术的进步，消费知识及消费水平的逐渐提高的过程中，才得以对应呈现其出来的。

“爱拼才会赢”！但创造市场需求的方向在哪里呢？我们又应该怎样来经济、有效地创造市场需求呢？

产品本身就是创造市场需求的利器。

(1) 产品不能与现实的消费需求离得太远。也就是说，在一定的产品创新中，与目标消费者靠得越近，就越能赢得市场和利润。比如，我们在市场上见到的农药微胶囊，能说它的技术不好吗？但是，为什么卖得不好呢？主要原因就是离老百姓太远。所以在投放产品的时候，一定要与消费需求对接起来，一定要让产品在适宜的时间，出现在适宜的地点，这样才能创造好的需求。

(2) 要符合目标消费者的价值取舍。我们经常能在市场上见到有关产品背离消费者价值取舍的两种误区：

①价格过高，超出了消费者的心理接受值。

②产品的许多智能华而不实，且加重了消费者的负担。试想这些有悖于消费者价值取舍的东西，必定会将许多人挡在需求阵营的门外。

美国有两名推销员到南太平洋某岛国去推销企业生产的鞋子，他们到达后却发现这里的居民没有穿鞋子的习惯。于是，一名推销员给公司拍了一份电报，称岛上居民不穿鞋子，这里没有市场，随之打道回府。而另一位推销员则给公司的电报称，这里的居民不穿鞋子，但市场潜力很大，只是需要开发。他让公司运了一批鞋来免费赠给当地的居民，并告诉他们穿鞋的好处。逐步地，人们发现穿鞋确实既实用又舒适而且美观，渐渐地，穿鞋的人越来越多。这样，该推销员通过自己的努力，打破了当地居民的传统习俗，吸纳、扩大和占有有所需求的市场。

所以，在市场竞争日益激烈的今天，如果企业只把目光局限于现有的市场，不思开拓创新，迟早要被市场所淘汰。

打开财富之门——财富给你留个缝儿



敲门砖：

市场的核心就是需求和满足需求的供给之间的变化关系，当市场进入买方意义上的需求与供给的关系时，需求就成了强势因素，而如何去发掘需求，甚至于创造需求，就是你的战略要点了。

善于创造性地破坏

优秀的企业家的优势正在于别人还在多种选择中犹豫彷徨的时候，就已经作出了选择。优秀的企业家可能并不是全知的人，却可能是敢于冒险的人。

号称创新鼻祖的熊彼特认为：“企业家的任务就是创造性地破坏，就是不安于现状，不断地打破常规，只有敢不断尝试冒险的人才能称为真正的企业家。”也就是说，冒险才是企业家的本性。

蒋锡培，出生在江苏宜兴一个贫困家庭，小时候的最大愿望就是能吃一顿饱饭。虽然他家的日子过得很艰难，但是蒋锡培的父母还是教育他们兄妹几个要去帮助别人。不仅如此，他的父母虽已是 80 岁的高龄了，但他们依然身体力行地去尽量帮助别人。这也许就是当初蒋锡培选择回老家创业的原因，因为他想让大家一起富。

在江苏宜兴范道镇的街头问起蒋锡培，不少人都会竖起大拇指。人们会滔滔不绝地介绍，蒋锡培是一个销售天才、慈善家、朋友遍天下的人，是优秀的企业家，还有他的节约、热情，他为家乡所做的贡献，但最后他们一定不会忘记说一句：蒋锡培还是个充满智慧的冒险家。

农民出身的蒋锡培的最大心愿就是迈进大学的校门，但是现实是残酷的，他因仅差几分而落榜了。高考的失意让他痛苦了很久，但为了不再给父母增加压力，年仅 17 岁的他毅然离家去杭州跟着二哥学修钟表。而他当时唯一的愿望就是挣够 5 万元，回家给父母盖一幢三层小楼。在当时的经济状况下，挣 5 万元钱谈何容易。但靠着诚信服务，一年时间，他真的赚到了 5 万元。

在杭州修表长达 5 年的日子里，蒋锡培见识了大都市的繁华，大都市人的生活。想想家乡乡亲们贫困的生活，他萌生了回乡办厂的念头，拿着自己五年赚来的辛苦钱，回到了范道，承包了当时濒临破产的范道

打开财富之门——财富给你留个缝儿

仪表仪器厂。

那是一个烂摊子，很多人都劝他不要管这个厂子，说他在冒险。但蒋锡培当时只有一个想法：家乡只有这么一个企业，不能让这唯一的企业倒闭。他押上了所有的积蓄，还向亲戚朋友借了很多钱。但这个小厂最终没有熬到1990年。这次失败的冒险使蒋锡培背上了二三十万元的债务，但他不相信自己就这样失败了，他积极寻找各种行业信息，寻找着机会。

很幸运，最后他“找到”了远东。而后，他开始真正的冒险！从1990年到2002年，12年间蒋锡培在远东进行了四次股改。

没人明白他是怎么想的，他的家人朋友都强烈反对，很多人都不能理解：自己好好的股份为什么要拱手送给别人。蒋锡培承认，每一次自己都是在冒险，但那都是在冒有准备的险。他说，那时候他想得最多的一句话就是“人无远虑，必有近忧”。

1992年，蒋锡培初创的远东电缆厂一片红火，产品供不应求，可是资金成了发展的一大瓶颈。当时，民营企业的贷款是条“高压线”，因为没有政策的支持。恰恰在这时，以集体所有制经济推动发展的“苏南模式”出现，江苏及沿海地带“戴红帽子”现象盛行，当时的乡领导找到蒋锡培，要求他把自己的企业变成镇办的集体企业，条件是给予大量优惠政策。

一顶“红帽子”，意味着从银行贷款、职工福利到税收，都可以得到政策支持；但是要获得这顶“红帽子”，就要付出“所有权”的代价，将要丢掉辛辛苦苦积累的500多万元资产。蒋锡培没有丝毫的犹豫便同意了。到1994年，远东的销售额达到了1.5亿元。

1997年，中国经济界掀起了股份合作制的讨论与实践热潮。而在此前3年，蒋锡培已经把远东改制成了股份制企业。公司采取定额认购和自愿认购的方式，成功地募集了1350万元内部职工股，以及100万元集体股，当年股份分红十分丰厚，回报率达到了130%。1996年内部员工股增资扩股到4500万元，包括蒋锡培本人在内的90%的员工持有95%的股份。而这时，集体股份只有5%，蒋锡培的股份为50%。这样，远东成功地过渡到了股份制企业，远东人拥有自己的股份，成了真正意义上企业的主人。

这不但更能激发全体员工的创造力和事业心，也更符合蒋锡培办企业的原本目标。到1996年，公司总资产达2.5亿元，销售收入是改制前的3倍。

蒋锡培认为，股份合作制从根本上说不过是一种过渡性的机制，必须探索更适合于市场发展、有利实现规模效应和资本运营的新道路。

基本已经成型的远东需要一个稳定而成熟的市场。当时国内正在进行大规模的城乡电网改造，而这个市场是控制在居于垄断地位的大型国有电力企业中的。思虑再三，蒋锡培想到拉几个国有大电力企业做股东。他决定与中国华能集团、江苏省电力公司、中国电网建设有限公司等组成战略结盟。他进行了长达半年的游说工作，前后数十次的进京和虔诚等待、诉求，终于打动并说服了四大国企。

1997年4月，四大国企与远东集团在北京正式签约，成立江苏新远东电缆有限公司。新远东总股本1.02亿元，四大国企占股68%。其中，华能占股31%，成为新远东最大股东。四大国企的入股，不光带来了7000万元资金和规范的管理机制，更带来了广阔的市场，2001年远东销售收入达到了20亿元。

华能等四家公司每年则从新远东获得了110%的回报。蒋锡培在政策支持 and 垄断的市场优势下，远远甩开了国内的竞争对手，由此还得到了“电缆大王”的称号。

尽管冒险者已经看到了一般人看不到的美丽风景，但是冒险者的脚步始终没有停止。

2002年年初，随着经济形势的变化，蒋锡培觉得是收回自己企业的时候了。四大电力国企要按照国务院和国家电力公司的要求运作，他们希望主导产业与综合产业分开。而作为远东集团来说，集团公司正向医药、新材料等领域发展，需要进一步完善法人治理结构，提高决策效率。

更重要的是，蒋锡培看到了市场变化的另一个趋势：民营企业的发展环境已经越来越好，企业的所有制性质已不再影响其市场地位。他主动向华能等股东提出了回购远东的股权。

为此，他又奔波了一年。随着双方谈判的艰难进行，外部的世界也在发生变化，国家出台了电力改革一系列政策。政策的推动与远东的强烈愿望，最终使华能接受了远东回购股权的建议。除了收回了过去购买

打开财富之门——财富给你留个缝儿

股份的 7000 万元，华能等四家参股的公司另外得到了 7000 多万元的回报。就这样，蒋锡培花 1 亿多元结束了长达 5 年的合作。

远东又变成一个民营企业。1990 年创办的蒋氏企业，在 10 年之后回归本位，所有的财富成为名副其实的私有财产。现在远东的股份中，蒋锡培持股 35.5%，并实际控制着 15% 的法人股。

蒋锡培的思路很清晰，每一步都走得无怨无悔。四次改制是企业的四次更生。蒋锡培说，没有第一次改制，就不可能用最短的时间完成企业的原始积累；没有第二次改制，就不可能迅速实现资本的扩张；没有第三次改制，同样就不可能短期达到企业规模裂变的目的；没有第四次改制，远东就不可能全面完善法人治理结构，进一步构筑市场化运作的发展平台。

就这样，蒋锡培通过出神入化的股改，焕发出了远东集团跨世纪的勃勃生机——连续 10 年年增长率保持在 36% 以上。难怪连北大教授都赞不绝口——“这几乎是一个商业神话！”

多年以来，蒋锡培就像是一个职业的冒险者，一直追逐冒险中的快感。他以为，只要自己再付出多一点点的努力、再持续多一点点的时

间、再追寻多一点点的创造力，就能够成为一个真正充满智慧的冒险者。

在国内电缆行业稳住阵脚的远东还是有了出来看看的想法。目前中国电缆企业已经有很多家，激烈的竞争导致价格和行业利润率不断下降。

据专家预计，随着时间的推移，将会有 50% 以上的电缆企业消失；而通过兼并与收购，大型的电缆集团将会在市场上称雄。在市场环境的压力下，远东必须找到新的利润增长点，而新产业又需要巨额资金的投入。在这种情况下，蒋锡培开始尝试跳进资本的大海。2001 年，远东以 7000 万元获得了青海三普药业 27% 的股份，2002 年 12 月，远东又追加投资近亿元，获得了青海三普 56.25% 的股权，迈出了资本运营的重要一步。

2002 年，远东以 5000 万元在上海收购了上海宝来投资管理公司，向金融、证券等领域展开收购、兼并，为企业的长远发展打造一个资本战略的智囊。同年，远东集团又与美国 CTC 公司合资合作开发生产新型复合材料，项目征地数千亩，投资数亿美元，产品有 15 个国家预约订购。

从落榜青年到“电缆神话”的创造者，这其中的跨越绝不仅是 20 年

的岁月。没有刚毅的个性，没有大胆的冒险，梦想又怎么能成为现实。多少风险、苦难、忧愁、别离、痛楚，他咽在肚里。蒋锡培的整个创业经历，其实就是一部完整的冒险旅行，而他就是这冒险旅途中充满智慧的冒险家。

冒险是可以在家里、办公室里，在那些属于自己的时刻进行的。这时候，人们可以毫无保留，彻彻底底地来审视自己的生命。冒险不是一种活动，而是一种意识状态。冒险意味着勇敢，意味着相信自己；冒险意味着使自己达到最佳状态，每时每刻，永远如此；冒险意味着拒绝接受别人强加于自己的种种限制；冒险意味着奋力向上、超越，然后再继续前进。



敲门砖：

冒险是指不顾危险地进行某种活动。人们经常用“孤注一掷”形容冒险。“孤注一掷”不是主要的企业经营战略，更不必说是低风险高成功率的战略。在所有的企业经营战略中，这个战略的赌博性最强。而且它不容许有失误，也不会给人第二次机会。然而一旦成功，孤注一掷的回报率也是惊人的。

打开财富之门——财富给你留个缝儿

逆向思维——不走寻常路

一位杰出的企业家在总结自己几十年的经营经验时，不无感慨地说：“市场上，唯一不变的规律，就是市场处于永远变化中。”企业要在不断变化的市场竞争中求生存，就必须不断创新。创新思维的方法很多，逆向思维就是其中的一种。

思颖，一如她的名字，聪颖能干。2004年她辞职后，在淘宝网开了个小店叫“颖颖杂货铺”，卖点手机电池等杂货。那时的电子商务对于大多数人来说，还是雾里看花。别人看她天天在电脑前折腾，好奇地问这样赚得到钱吗？思颖咬着牙说——赚！其实，那时一没特色二没经验的杂货铺亏得厉害。

绷住了面子，思颖也开始反思。一天，她漫无目的地在网上浏览，研究那些大卖家令人眼馋的交易量是怎么做起来的。无意间，她看到一个大卖家在向别人销售空的牛奶纸箱。要空的牛奶箱子干吗？她百思不得其解，忍不住去问了那个卖箱子的人。那人告诉她：“别人买箱子用来包装货品。”

一语惊醒梦中人！思颖顿悟，她从中看到了一种可能。在费尽脑筋为买家提供产品的时候，为什么不反过来考虑网上数十万卖家的需求，为他们提供产品和服务呢？

网上交易基本都不见面，需要通过物流渠道来完成。例如，“玫瑰基地”的网店每天浏览量上千，每周来自全国各地的订单最少有30个。也就意味着，这个网店每周至少要打30个包发货，需要包装箱30个、气泡膜和填充物若干。网上卖东西要靠邮寄、快递、货运等，不光是化妆品，绝大部分的商品都是用纸箱包装发出去。有些大卖家每个月需要的纸箱就要好几百个。

于是，思颖开始尝试为网点提供纸箱的服务。然而，与纸箱厂联系

时，思颖却碰了一鼻子灰。纸箱的利润本来就很薄，主要靠走批量。而思颖需要的货物不仅要量不大，还要重新制版生产。谈了整整一个星期，思颖好说歹说，纸箱厂才勉强让步，但要求她订的第一批货不得低于一万元。

对于经营不善的杂货铺来说，花一万元去订下一批不知卖得出卖不出的纸箱还是有点困难的。换一个人，也许就此放下了这个念头。然而，商人的潜质和层次就此划分。不做，就得过且过；放手一搏，总有成功的机会。思颖相信自己的眼光，咬咬牙拍板订货。

纸箱铺上货架，杂货铺正式更名为“颖颖纸箱铺”。思颖的经营方向转到了为卖家服务上。

她仔细研究了网络的销售方式后，给自己定下三大原则：每天必去社区论坛灌水，保证发出去多少个帖子，吸引更多的卖家通过帖子上的店铺链接进入小店；主动与淘宝网各个类别排名靠前的卖家联系，宣传自己的包装箱和服务、价格优势；充分利用淘宝网的产品推荐位，充分造势。这三大原则看似不新奇，然而，在网络这一主要靠口碑、人气宣传的特殊平台上，起到了良好的收效。受够了邮局包装箱漫天要价的卖家们看到规格如此齐全、价格如此便宜的纸箱铺，纷纷前来光顾。

这三大原则就像三驾马车，拉着“颖颖纸箱铺”的交易量一路狂飙。短短一年半，毫不起眼的小纸箱就为她带来近 30 万元的财富！

作为现代创造性思维方式的一种，逆向思维的特点在于改变常态思维的轨迹，用新的观点、新的视角和新的方式研究和处理问题，以求产生新的思想。



敲门砖：

人们习惯于沿着事物发展的正方向去思考问题并寻求解决办法。其实，对于企业发展、拓展市场等问题，从结论往回推，倒过来思考，从求解回到已知条件，反过去想或许会使问题简单化，使解决它变得轻而易举，甚至因此而有所发现，创造出惊天动地的奇迹来，这就是逆向思维和它的魅力。

打赢信息战

信息满天下，专寻有心人。一条有价值的信息，一个准确的情报，都会给人们带来一大笔财富。

美国亚默尔肉类加工公司的老板非普力·亚默尔和普通人一样，习惯于天天读书看报。他虽然商务沉重，但每天上午回到办公室，女秘书就给他送来当天的各种报刊，他有时足足看一两个小时。1875年初春的一个上午，他像平时一样，细心地阅读当天的报纸。一条不显眼的简短消息把他吸引住了，短短的100多个字，讲的是墨西哥最近发现了怀疑是瘟疫的病例。

就这么一条小信息，亚默尔却像发现了新大陆一样，他马上联想到，如果墨西哥真的发生了瘟疫，那一定会从边境传到美国的加州或得州，因为那里与墨西哥接壤。加州和得州的畜牧业是美国肉类供应基地，假若这里发生瘟疫，整个美国的肉类供应肯定会紧张起来，那么肉价也会飞涨。

一个商人的本能使他多方面进行分析和研究对策，他决定迅速派人到墨西哥去实地了解和调查。他派出的考察组有医生和专家，出发前交给他们明确的调查任务。几天后，考察组从墨西哥发回电报，证实那里确实发生了瘟疫，而且蔓延得非常快，到了难以控制的地步。

亚默尔接到电报后，立即集中和筹措大量资金收购加州和得州的肉牛和生猪，迅速运到离加州和得州较远的东部饲养着。果然不出亚默尔所料，瘟疫在两三个星期内就从墨西哥传染到美国西部的几个州了。美国政府下令严禁一切吃用的东西从这几个州外运，牧畜更是严控，以此防止瘟疫的蔓延，肉类供应基地的产品不能外出，美国市场一下子肉类奇缺，价格跟着暴涨。

亚默尔及时把他囤积在东部的肉牛和生猪高价出售，在短短的几个月时间里，他净赚了900万美元（相当于现在的1.3亿美元）。一条信息

赢得了一笔巨大利润。

亚默尔成功的原因是时刻注意猎取各种信息和准确应用信息，这使人深受启迪。事实上，世界上许多成功人士都深谙此法。

李嘉诚通过看报掌握信息的方法更高明。他手下的信息情报部门有许多文化水平高、经营学问深的人员，他们的工作职责是每天把中国香港几十份报纸和美国、英国、日本等世界各地几十份主要报纸看完，然后，将每份报纸的重要情况浓缩，再进行分类，对于新奇的消息和有前途的信息作出评价。李嘉诚首先阅览的就是这些报刊摘选。当他对哪方面情况感兴趣时，即传有关选摘人员把原篇报道送来细看，或与他们共同研究这些信息。

伯纳德·巴鲁克是华尔街上的一位传奇人物。这位白手起家的百万富翁，曾经担任过好几任美国总统的经济顾问。他最初只是一个默默无闻的欧洲移民后裔，有着不受欢迎的犹太人的出身，后来却成为在华尔街中呼风唤雨的角色。

在伯纳德·巴鲁克幼年时，经营矿产进口的显赫家族——古根海姆家族的成员就是老巴鲁克的顾客，所以，伯纳德·巴鲁克从小就有机会接触一些当时的大人物。天生的社交能力成就了年轻的伯纳德·巴鲁克，而对金融市场的分析判断和驾驭能力，使他在华尔街尝到了成功的滋味。二者相辅相成，他的朋友帮助他不断地进行风险投资；等他更有钱的时候，社交圈子也越来越广，认识的人越来越多，从而他获得的信息也越来越多、越来越及时。

关于伯纳德·巴鲁克最广为流传的故事就是：在1929年纽约股市大崩溃来临前夕的一天，伯纳德·巴鲁克在街上停下来等着擦鞋，给他擦鞋的小家伙竟然也跟他津津有味地聊起了股票赚钱的秘诀。待鞋擦得锃亮，他一回到办公室就把所有的股票抛售一空，成功逃脱，躲过一劫。

成功的商人对有利的信息、好的主意十分重要。很多经营者缺少信息意识，不作市场调查，凭着主观愿望盲目生产，最终在激烈的竞争中一败涂地；有些经营者虽然重视信息，但往往不能对得到的信息作出正确、快速的决定，而错失良机。

打开财富之门——财富给你留个缝儿



敲门砖：

在强手如林、高手如云的商战中，信息的重要性与及时性是相当重要的。如果你把握好了，那么你就可能因此而崛起。注重信息、研究信息，是成功商人获取财富的手段之一。

第九章 善待财富,学会花钱

会挣钱固然可敬，但会花钱却是一门更大的学问。当用则用，当省则省，金钱可以满足人的需求，也可以满足人的欲望。只有界定好“需求”和“欲望”的界限，把钱用在最需要的地方，才能最大限度地发挥金钱的功效。

花钱是一门学问

怎么赚钱？这是一门学问。

怎么花钱？这又是一门学问。

两者之间，其实并没有什么关系。在金融危机、经济寒冬之时，一边是卖场的疯狂打折，令人向往已久的新品手机、堆积如山的护肤用品，一边是苛刻挑剔的老板眼色、纷乱如麻的男女情感、买房还贷的无奈压力，将如何选择？

我们是否曾经遭遇这样的问题：不知道是否该花费大笔钱买一个名牌包？不知道为皮肤和头发花了多少冤枉钱？不知道买房子和找爱人之间有什么神秘联系？无数次梦想出人头地，却不知道如何应对职场上的每一天……如何把钱花得最有价值、如何将物质付出变为精神享受、如何在金融寒冬之时仍然保持我们的好生活、好心情？

2006年，上海国际顶级私人物品热展会，1200万元一套的红木家具，1000万元一辆的豪华跑车各自找到买家，三天成交量达到了两亿元，一时，外国参展商也不禁感叹道：“没想到中国富豪会那么慷慨。”2007年的上海国际顶级私人物品展上，同样不乏价格让人咂舌的汽车、游艇、私人飞机、珠宝手表、高级成衣、极品洋酒等顶级奢侈品。在开幕的当天，德国威茨曼跑车就以298万元成交。当天晚宴上饮用的是每瓶13000元的轩尼诗李察干邑，人均消费达4000元人民币。

或许，只要富豪们诚信经营、依法纳税，追求自己的生活享受，别人也无权过多地诘责。但是，这种“比富斗阔”的大赛，真的就表明中国人已经富得流油了？真的跨入到全球最富者行列中了？事实上，即使是中国当今最富有的人，在世界财富排行榜中也排不上名次。

倘若论富有，比尔·盖茨曾为世界首富，但从来没有听说过他坐着上千万元的顶级豪华车。事实上，一些大排量、超豪华的汽车在欧美一些

发达国家并不是富豪们的青睐之物：一方面，人家不喜欢斗富攀比；另一方面，人家注重绿色环保，更主要的是，人家觉得金钱财富和身份地位与坐什么样价位的车子并没有直接关系。不像国内的一些富豪，只想着靠大把烧钱享用高档奢侈品来赢得别人的“尊重”和“仰视”。

美国经济学家凡勃伦曾一针见血地揭示“暴富”阶层炫耀性的消费心态。这对于在中国这一特殊“时间段”暴富起来的富豪消费心理，可谓一语中的。同时，这其中还充斥着另一股隐秘的潜流，近似于心理学研究中宣泄式的消费心态。就拿近年来在各类富豪排行榜上独领风骚的地产富豪来说，其财富累积过程就充满着侥幸、投机性及其他诸多不确定性支配因素，这使得他们中的很多人很难用一种理性、平和、淡泊的心态看待和支配自己的财富，正是在这种逆反的情绪鼓噪下，及时行乐、超前享受便成了他们“务实”的选择。

既然花钱是一门学问，我们就要努力学习，抛弃“比富斗阔”的不健康心理，把金钱花在应当使用的地方。



敲门砖：

把握机遇，学会挣钱固然可敬，但如何花钱却是一门更大的学问。能够成为富豪，真正能震撼别人的只能是自己的经营理念、人格魅力和知识财富，而并非这种烧钱式“石崇斗富”的游戏。

花钱不等于摆阔

随着人类文明的发展，勤俭随之诞生。它发生在人类想到有必要既为现在又为今后做适当准备的时候。早在货币出现之前，勤俭就已经拥有久远的历史了。勤俭意味着个人消费的谨慎、精细，这其中包括家庭生活开支的节省和对家庭事务的有序管理，而不是毫无头绪地随意花钱。

从洛克菲勒集团创始人约翰·洛克菲勒的创业过程看，有一点是很突出的，就是注重勤俭，换句话说，勤俭致富是其企业精神。

洛克菲勒虽然进入学校读书的机会不多，但善于把握时间学习，阅读了大量的书籍，所以脑子变得十分机敏。到了十多岁时，他已考虑自己怎么创业致富了。为了寻找致富之路，他辛辛苦苦地打工挣钱，很不容易地积攒到5美元，他决定将这5美元用于购买书籍，以图从书本中找到致富方法。

一天，他在一份晚报上看到了出售发财秘诀的巨幅广告，因此他连夜赶到书店去购买这本求之不得的书。拿回家急忙拆开包装严密的《发财秘诀》，哪知书内空无他物，全书仅印有“勤俭”两个大字。洛克菲勒大失所望并十分生气，一下把书扔到地上，并想马上到书店去找老板算账，控告他及作者骗人。但当时时间已经很晚了，他估计书店早已关门了，所以，准备第二天再去。

那天晚上洛克菲勒一夜辗转不能入睡，起初是对书的作者和书店生气，怒斥他们为什么要以此简单二字印书骗人，使他辛苦得来的5美元血汗钱浪费在这“骗术”上！后来，夜深了，他的火气也慢慢降下。他想，为什么作者仅用两个字出版一本书呢？为什么又选用“勤俭”这两个字呢？想呀想，越想越觉得“勤俭”两字有味道，越想越领悟该书作者的用意，越想越觉得勤俭是人生立世和致富的根本通路，他终于大彻大悟了。

想到这里，天已亮了，他赶紧把书本从地上捡起来，深深地吻了它一下，然后端正地摆在他卧室的书桌上，作为他奋斗创业的座右铭。从此，他努力地去打工，埋头苦干，把每天挣来的钱，除了部分交给家里外，其余一分也不乱花，全部积蓄起来，准备用做以后创大业之用。

洛克菲勒如此坚持了5年，辛辛苦苦地积攒了800美元，他用这笔钱开创了他的事业。

节俭不是人类天生的本质，它是人们通过经验、榜样和远见的影响所造就出来的品行。它更是教育和才智的产物。只有当人们意识到明智的选择与实现长远目标的重要性之后，才会开始节俭。因此，使人们变得节俭的最佳方式就是先使人们变得明智。

大自然教导我们：任何美好的事物一旦显现，就决不会随着时光的流逝而完全消失。那些早已作古的人类的先人们永远在警示我们：生活来之不易。

拥有净资产466亿美元的比尔·盖茨，据说他至今还没有自己的私人司机，公务旅行从来不坐飞机头等舱却专门选坐经济舱，个人衣着也不讲究什么名牌，让人不可思议的是，他竟对打折商品感兴趣……

然而，在另方一面，比尔·盖茨相当大方地大把花钱。比如，微软公司的员工收入在全球都是相当高的；比尔·盖茨和微软公司每年都为公益和慈善事业一次次地捐出大笔善款，他还在自己的有生之年把绝大部分财产捐了出去……

中国的富人大多是由穷人变成的，由于从“穷”变“富”的时间过程较短，所以，在对待金钱和财富的问题上，许多富人至今还保留着穷人的心态，在对待金钱的理解和认识上，以及怎样花钱的问题等方面，依然停留在穷人的水平和程度上。要尽快改变这种状况，无论富人还是穷人都要开阔视野，都要明了一个问题，即挣钱不易，花钱不能随意，即使成为富人，也不可以摆阔，仍需保持勤俭之风。

比尔·盖茨非常讨厌那些喜欢用钱摆阔气的人。他在杂志上发表自己的见解：“如果你已经习惯了过分享受，你将不能再像普通人那样生活，而我希望过普通人的生活。”

比尔·盖茨总是告诉妻子，自己努力工作并不只是为了钱。对待这笔巨大的财富，他从没有想过要如何享用它们，相反在使用这些钱时却很

打开财富之门——财富给你留个缝儿

慎重。他不喜欢因钱改变自己的本色，过着前呼后拥的生活，他更喜欢自由自在地独立与人交往。甚至见到熟人时，还像从前一样热情地与他们打招呼：“哦，你好，让我们去吃个热狗如何？”

对于自己的衣着，比尔·盖茨不看重它们的牌子或是价钱，只要穿起来感觉很舒服，他就会很喜欢。一次他应邀参加由世界 32 位顶级企业家举办的“夏日派对”，那次他穿了一身套装，这还是妻子美琳达先前在泰国普吉岛给他买来拍照时穿的衣服，样子还不错，只是价格还不到歌星、影星一次洗衣服的钱。但他不在乎这些，很高兴地穿着这套衣服参加了这次会议，他生活的信条就是：“一个人只要用好了他的每一分钱，他才能做到事业有成、生活幸福。”

比尔·盖茨认为，自己的成功只与个人努力有关，而与金钱多少没多大关系。确实，他几乎所有创业的钱都是自己在上学之余打工挣来的，而从来没有向父母伸过手。几乎所有人都钦佩他这一点。

西班牙有一句谚语说得好：“天空和大地都是美好的，但是处于天空与大地之间的人是唯一糟糕的。”社会上主要由两大部分组成——节俭阶级和浪费阶级。那些通过付出艰辛劳动、勤俭节约而积累资本，成为企业家的人，又会创造其他就业机会。他们能够将手中的资本积累起来，然后雇佣其他人为自己工作。由此，就出现了商业和贸易。勤俭的劳动者能够建造房屋、仓库和工厂。他们将机器运用到生产之中来开办制造业；他们建造轮船可以周游全世界；他们将闲置的资金集中起来用于建设铁路、港口和码头；他们开办煤矿、铁矿和铜矿；为保持水的清洁而安装抽水机。他们雇佣大批工人开矿山铺公路，有效地增加了社会的就业人数。所有这一切都得益于勤俭。它是节省资金并将其用于为社会创造财富的结果。只会挥霍浪费的人会花光他的收入，无法为任何人提供帮助。无论他能够挣到多少钱，他的社会地位也无法得到提高。他从来没有意识到用节俭的观念，合理使用自己的资源。他总是向别人寻求帮助，事实上，他成为节俭者们所鄙夷的人。



敲门砖：

真正的有钱人认为，只有节制的快乐，才是真正的快乐。这种有度的做法，表现在他们对待金钱的态度上，就会显得有些过分节俭，甚至有些吝啬。殊不知，这正是一个真正的成功者最值得称道的地方。

慷慨解囊，热衷公益事业

很多成功的商人都怀有深深的感恩之情，他们清楚地知道，是这个社会让他们成功，让他们成为富翁的，因此他们非常清楚自己的责任，时刻谨记着回报这个社会。

在港台的亿万富翁中，霍英东的知名度可以说是最高的。这不仅因为他个人资产大约有 130 亿港元，而且在 1993 年他当选为全国政协副主席。然而，霍英东的出身，也许要算亿万富翁中最苦的一个！

1923 年 5 月出生的霍英东，七岁丧父，12 岁入读香港皇仁英文书院，因抗日战争爆发而辍学。其后当过渡轮加煤工、机场苦力、修车学徒、铆工等。1942 年协助其母经营有如杂货店。1945 年转营驳运业务。1954 年创办立信置业有限公司，经营房地产。1955 年后，创办霍兴业堂置业有限公司、有荣有限公司等，经营地产、建筑、航运、旅馆、博彩、酒楼、百货、石油等业务。

1961 年霍英东与其他人竞得澳门博彩专利权，创办澳门旅游娱乐有限公司，为最大股东。1965 年任香港地产建设商会会长。1979 年被聘为中国国际信托投资公司董事。

1981 年后，霍英东历任霍兴业堂置业有限公司、有荣有限公司、太平岛造船厂有限公司、立信置业有限公司、东方石油有限公司董事长，信德船务有限公司主席，澳门旅游娱乐有限公司董事，香港地产建设商会永远名誉会长，香港货船业总商会首席名誉会长，孙中山基金会名誉会长，国际足球协会执委，国际足联理事，亚洲足球联合会副会长，世界羽毛球联合会名誉会长，亚洲象棋联合会会长，香港足球总会会长等职。1992 年 11 月至 1996 年 11 月任香港中华总商会会长。1994 年 8 月任亚洲足球联合会财务委员会主席。同年 10 月任国际儒学联合会顾问。1995 年 12 月被推选为第六届中国中小学幼儿教师奖励基金会副理事长。

1985年任香港特区基本法起草委员会委员。1992年3月被聘为第一批港事顾问。1993年3月当选为第八届全国政协副主席。1993年7月至1995年12月任香港特别行政区筹备委员会预备工作委员会副主任。1995年12月至1997年7月任香港特别行政区筹备委员会副主任委员。1996年11月当选香港特别行政区第一届政府推选委员会委员。1998年3月当选为第九届全国政协副主席。2003年3月在全国政协十届一次会议上当选为第十届全国政协副主席，等等。

1994年被美国春田大学授予人文学名誉博士学位。1995年被香港大学授予社会科学名誉博士学位。1995年获国际奥委会奥林匹克银质勋章。1997年7月被授予香港特区政府大紫荆勋章。

而在美国权威财经杂志《福布斯》公布的2006年全球富豪排行榜中，坐拥约290亿港元（37亿美元）身家的霍英东名列第181位，稳守香港十大首富之位，由“舢板客”到“十大富豪”之一，霍英东创造了一个香港神话。

身为亿万富翁的霍英东，从来没有忘记过自己的祖国。

从20世纪70年代开始，热爱体育的霍英东就积极努力争取恢复中国在国际体育组织中应有的地位，为发展祖国的体育事业积极奔波立下了汗马功劳。1974年，他以香港足球协会负责人的身份，参加亚洲足球协会会议时，努力争取多数会员国的支持，使中国恢复了在亚洲足球协会的会员席位，为中国全面恢复在奥林匹克委员会和其他国际单项体育组织的合法席位打开了广阔的通道。所以有人说，霍英东是中国的“体育大使”。

此后，在中国取得国际自行车协会、国际羽毛球协会、国际篮球组织等体育组织席位的过程中，霍英东都发挥了自己的作用。同时，他还不惜资产，在经济上支持发展祖国体育事业。1979年，霍英东成立了总资产达15亿港元的基金会，用以在内地办好事，其中不少款项是用于支持中国体育事业的。

中国改革开放以后，霍英东率先积极地开始了在中国内地的事业，从广州白天鹅宾馆到中国温泉宾馆，从公路到桥梁，从体育基金到残疾人福利基金，从暨南大学到英东游泳馆……霍英东的总投资在10亿港元以上。他一再表示，他已经是七八十岁的老人了，并不希望把钱留予

打开财富之门——财富给你留个缝儿

孙，只想在去见祖宗之前，能够替国家和人民出一点力。有一次，记者问他一共向内地捐赠了多少钱，他一时竟回答不出来，只是很谦虚地说：“我的捐款，就好比大海里的一滴水，作用是很小的，说不上是贡献，这只是我的一份心意！”

钢铁巨头卡内基曾说过：“多余的财富是上天赐予的礼物，它的拥有者有义务终其一生将它运用在社会上。”

诚然，财富对个人而言，十亿、百亿或再多，其力量或价值始终是有限的；只有在把这些财富变成社会公益、变成对更多有需要的人的帮助时，这些财富才会发挥出十倍的作用、体现出百倍的价值，变成无穷无尽的力量。和谐社会需要人人共襄善举。无数有名的和无名的慈善捐助者，也许他们的捐款数额和霍英东有天壤之别，但却共同拥有一颗慈善之心。人的能力有大小，但善心无高低。正是从这个角度来说，我们都可以成为霍英东那样的“善人”。

慈善事业需要榜样的力量，我们期待更多的“霍英东们”站出来，唤起人们的慈善热情，让每一颗慈善之心都能在阳光下闪亮起来。



敲门砖：

经营者在勤奋努力赚钱的同时，千万不要忘了自己应尽的一份责任：回报社会，同社会共享财富。“富贵”两个字必须分开而看，“富”者不一定“贵”，真正值得珍贵的，还在于为社会做了什么，在于所做之事能令世人得益。

花小钱办大事

当今社会，很多人都养成了一种思维定式，要达到什么样的目的，就得付出什么样的代价。其实只要跳出这个思维定式，完全可以用更少的代价获得更好的效果。

一名全身名牌穿戴的商人，提着一个豪华的皮包走进一家银行的贷款部，贷款部经理很敏感地意识到一个大客户到来了，于是很热情地上前接待：“请问，有什么需要帮忙的吗？”

“我想贷款，”商人从豪华的皮包里取出一堆股票、债券等，放在经理的写字台上，说，“这些东西是贷款的担保，总价值大概有 50 多万美元。”

果然是大客户！贷款部经理连忙说：“好的，好的，请问您要贷多少款呢？”

“贷 1 美元。”

“啊？只需要 1 美元？”

“不错，只贷 1 美元。可以吗？”

“当然可以……年息为 6%。只要您付出 6% 的利息，一年后归还，我们就可以把这些股票、债券还给您。”虽然很不解，但贷款部经理还是为这位大客户办理好了贷款手续。

“谢谢！”商人接过了 1 美元，准备离开。

这家银行的行长一直在旁边冷眼观看，他怎么也弄不明白，一个拥有 50 多万美元的有钱人，怎么会来银行贷 1 美元？他匆匆忙忙地赶上去，对商人说：“啊，这位先生请留步！”

“有什么事情吗？”商人问。

“我实在搞不明白，您拥有 50 多万美元，为什么只贷 1 美元呢？要是您想贷个三四十万美元，我们也会很乐意的……”银行行长说。

打开财富之门——财富给你留个缝儿

“感谢您的好意。看在您这么热情的份儿上，我不妨将实情告诉您。”商人微笑着说，“我是来贵地做生意的，感觉随身携带这么多的钱很碍事，就想找个地方存放起来。在来贵行之前，我问过好几家金库，他们保险箱的租金都很昂贵。所以嘛，我就准备在贵行寄存这些股票和债券。租金实在太便宜了，一年只需花 6 美分……”

商人是如此聪明，同样是达到保存财物的效果，别人可能需要给金库支付昂贵的保险箱租用费，但他却只需要花区区六美分即可！可见在现实生活中，少花钱能办事的情况也是普遍存在的。

在生意场上，能够用来交换的“东西”很多，而金钱只是其中的一种，就看我们会不会运用了。一般来说，“有来有往，互为交换”是人的一种正常心理。如果要请人帮忙办事，当然就得考虑以什么东西作为回报，而所谓的回报，可以是物质的，也可以是非物质的。一个真正成熟的、善于办事的人，往往就在这一点上能够显示出水平来。



敲门砖：

办成事不光是钱多钱少的问题，关键看要办的事情的具体情况。俗话说，少花钱多办事；不花钱，也办事。因此，我们要争取以最小的付出获得最大的收获，这就需要我们开动脑筋，打破固有的思维定式。

第十章 财富与人生：发现财富的缝儿，需要自身 修炼

我们在社会上立足，需要自身各方面的修炼，发现财富缝儿更是如此。因为，无论最终赚取多少财富，终究还得回归于生活。我们所付出的一切，其最终的目的无非是为了生活。所以在平凡的生活中感受财富的魅力，在朴素的人生中绽放财富的光辉，这便是拥有财富的真谛。

每天进步一点点

金无足赤，人无完人。虽然世上没有十全十美的事物，也不能要求一个人没有一点缺点错误，但是，只要知道自己的短处并在此基础上加以改正，通过自己每天进步一点点，那么就能让自己成为近乎完美的人了。

由此，这看似一点点的进步，却可以造就一个人，成就一个人的大事业，可以赢得财富。

原一平在日本推销业，可谓是无人不晓、无人不知的响当当的大人物。他曾连续保持 15 年全国推销冠军，连续 17 年推销额都很高。

1962 年，他被日本政府特别授予“四等旭日小绶勋章”。获得这种荣誉在日本是少有的，连当时的日本总理大臣福田赳夫也羡慕不已，当众慨叹道：“身为总理大臣的我，只得过‘五等旭日小绶勋章’。”

1964 年，世界权威机构美国国际协会为表彰他在推销业作出的成就，颁发了全球推销员最高荣誉——学院奖，他是明治保险的终身理事。1968 年，他成为美国百万元圆桌会议终身会员。

原一平的荣耀和财富，令人羡慕。可是，谁又能知道，他在没有赢得财富之前，也只不过是一位貌不惊人，且生活穷困潦倒的小推销员而已。然而，他正是通过自己每天那一点点不起眼的进步，最终让自己的名字响彻日本推销界。

在原一平穷困潦倒的那段时间里，有一天，他来到了村云别院庙，在那里他拜访了寺庙的住持吉田和尚。在谈话过程中，他向住持介绍起投保的好处来。

住持耐心听完原一平的话之后说：“听完你的介绍之后，丝毫不能引起我投保的意愿。”听了住持这样对自己说，原一平身上的热血，似乎一下子凝固了。不过，他没有马上走人，而是还要听听，这位住持到

底还要怎么说。

住持慈祥地注视着原一平，过了好一会儿，说道：“人与人之间，像这样相对而坐的时候，一定要具备一种强烈吸引对方的魅力，如果你做不到这一点，将来就没什么前途可言了。”住持的话，满是禅意，原一平一时没明白。住持见原一平不动声色，就又补充了一句：“小伙子，先努力改造自己……”

离开寺庙，原一平反复掂量着住持的话，想着自己的办法。

尽管被住持满是禅意的话语所困惑，不过，对方“先努力改造自己”的话，到底还是启发了他。

从此以后，原一平真的在改造自己上下了功夫，他请同事开自己的批评会，当然不是白请，尽管自己生活拮据，常常是囊中羞涩，他宁可典当衣物，也要请批评自己的人吃饭。他举办原一平批评会，每月举行一次，每次邀请5个客户，向他提出意见。

第一次批评会就使原一平原形毕露：你的脾气太暴躁，常常沉不住气；你经常粗心大意；你太固执，常自以为是，这样容易失败，应该多听别人的意见；你太容易答应别人的托付，因为“轻诺者必寡信”；你的生活常识不够丰富，所以必须加强进修。

花钱买来的批评，是诚恳与实在的。对于这些批评，原一平不但一丝不苟地记录下来，而且做到随时反省，努力克服，使自己尽快进步起来。

从1931年到1937年，“原一平批评会”连续举办了6年。

原一平觉得最大的收获是：把暴烈的脾气与永不服输的好胜心理，引导到了一个正确的方向，并且战胜了以前那个自卑的“自我”，从而为今后的成功奠定了基础。

可以毫不夸张地说，如果原一平没有坚持每天进步一点点的话，那么，就不会有日后被誉为“推销之神”的原一平了。

所以，我们要想成功地赚钱，就必须每天让自己进步一点点，无论在何时何地，每一个人都不要忘记让自己进步。只有那些随时充实自己、为自己奠定雄厚基础的人，才能在竞争激烈的环境中生存下去。

孔子常常强调学习的重要性。但在孔子的众多弟子中，并非每一位都充满干劲，都勤奋好学。例如宰予，虽有一副绝好的口才，却白天睡大觉。对于这种行为，孔子不禁摇头叹道：“粪土之墙不可朽也。”但

打开财富之门——财富给你留个缝儿

再怎么责骂，这种人也难改其性。可以说，最终被社会淘汰的肯定是这种不可救药的人。

在学习的过程中，除了干劲以外，还需要有另一种观念，即学习充电的观念。尤其是现在这个时代，“学而不思则罔，思而不学则殆”。然而，书本知识只是基础，必须再用自己的理解力将其消化吸收才行。

社会是一本巨大的书，需要你不断地去翻阅。因此，不充电的人会很很快在现代社会中失去能量。

所谓获得成功的人必是那种保持自觉学习态度的人，他们勤奋地学习，踏实地进步，自身实力与日俱增，每天都面临着新情况、新挑战。每天都要面对新事物，学习与生活同在。

一份工作，许多人干一段时间就觉得没意思了，想换一份。而换工作是有条件的，有实力才能换工作，而实力来自我们自身的修炼。现代社会的机会很多，我们只要天天学习，就会天天有进步。天天把握机会，我们的生活也就会生机勃勃。

那么我们应该用何种态度来对待自己的人生呢？如果因为目前的工作进行得很顺利就感到放心，每天优哉游哉地度过一生，那么，也许就会止步不前，无法取得更大的成功了。

如果我们真有上进的志向、真的渴望造就自己、决心充实自己，那就必须认识到，无论何时、无论什么人都可能增加我们的知识和经验。

能通过各种途径汲取知识的人，才能使自己的学识更加广博、深刻，使自己的胸襟更加开阔，也更能应付各种各样的问题。在工作中积累的学识是将来成功的基础，也是一生中最有价值的财富。



敲门砖：

要想渡过人生的难关，战胜人生中的种种磨难，克服自己所遇到的困难，要在你年轻单纯的时节，觉得为人处世容易和顺利的时候就开始使自己不断进步。要想成就高远宏大的事业，实现理想和追求，必须从最细小最微不足道的地方做起，在实践中不断提升自己。

抓住了知识就抓住了生存权

一个人要想在社会中增强自己的生存之本，就要在知识与能力上永远富有竞争力；要在社会变革中与时俱进，适应生存环境，取得人生成功，就要时刻具有终身坚持学习的“心眼”儿。

有人说：过去的时代是资本时代，由资本决定社会的发展；而现在则是知识时代，知识就是资本。知识经济时代，就需要我们改变观念，掌握知识，依靠知识，创造财富，终身学习，这已成为当今时代的主旋律，也成为每个人生活的主要内容。

竞争是我们当今社会生活的必然趋势，适应社会发展，适应竞争环境，对每个人来说，是别无选择的社会现实。科技与经济的竞争，说到底还是人才的竞争、素质的竞争。学不到新知识，就等于失去了社会的生存竞争力。如果我们是有“心”的人，就不要放过知识的学习，要知道知识多了路好走。

世界知识经济大潮，也冲击着中华大地的各个角落，荡涤着那些不适应生产力发展的旧体制、旧观念，给我国经济、文化、科学技术的发展带来了无限生机，同时也为生长在这个历史环境中的年轻一代带来了巨大压力，使他们普遍产生危机感和紧迫感。

首钢公司的一个工人，他只有小学四年级文化水平，当首钢公司引进了第一台计算机时，他才猛然清醒过来：如果再这么迷糊下去，连工人也当不成了。从此他好像变了个人似的，业余学校考试前，他天天只睡两三个小时，当然还消耗身体，体重不断减轻，他在党政干部基础理论班的入学考试中考了第一名。在以后的几年里，他既学文科，又学理科，公司里哪有考试他都参加，别人说他都快学“疯”了。

某钢厂技术供应处 50 多岁的老处长也自愿报名上了计算机学习班，他说：“我是被迫而学的”。这个被迫当然是大势所迫。他管辖的供应处

打开财富之门——财富给你留个缝儿

下设 11 个供应站、近百个仓库，每天需要处理近万张单据，再不学计算机行吗？老处长最苦恼的是，年纪大，脑子笨，上课听不懂，也不敢提问，要是别人都听懂了，自己一个劲儿地问，岂不是耽搁了大家的学习时间吗？所以只有下课多问、多学，再累也不能落下课，迟到、落下课程就要被时代淘汰了。

绝大多数人已经认识到，随着新科学、新技术、新工艺的不断涌现，势必对劳动力提出更高的要求。不仅是从事科技、教育、经济、政治工作的人，就是当个普通工人、农民，没有一定的现代科学知识和技术水平也难以胜任。所谓的现代化也就是知识化。科技与经济的竞争，说到底还是人才的竞争、人的素质的竞争。一个知识贫乏的民族，也许可以靠自然界的恩赐过得了一时，但终究是没有希望的。

自从高考招生制度恢复以后，每年都有成千上万的青年进入高等学府，还有不少人被选派出国学习。然而，仅仅依靠正规学习远不能使广大青年接受教育，特别是高等教育的需要，那些没有机会进入高等院校的大批青年并未因此而颓废自弃，他们通过电视大学、广播大学、函授大学、夜大、高等教育自学考试等多种途径自学，走上了自学成才的道路。他们把学习视为关系到国家生死存亡的一场全民性的总动员，因而也就形成了前所未有的学习热潮。

据深圳市职工业余中等学校校长介绍，每逢夜校报名，他们都忙得连半点儿休息的时间都没有，早上 8 点开始报名，可学生们 6 点钟就守在门外了。如果碰上下雨，他们宁可打伞、穿雨衣淋上几个小时。下午两点才办理手续，可他们吃罢中午饭就来了。到了中午 12 时，下午 5 时，根本无法下班，还得继续接待一批又一批的报名者。有的单位很重视学习，干脆由工会主席带着各种证件来办集体报名手续。虽然名额实在有限，但是人们的学习热情很令人感动，使人不忍拒绝。

“老师，让我报名吧，我的英语实在应付不了我的工作啊！”“老师，我做梦都想当一名合格的电工，给我一个学习的机会吧！”作为一名老师，你怎么硬得起心肠把这一群求知欲那么旺盛的年轻人拒之门外呢？可限额已经超过了数倍。只好对他们说，学校没有那么多教材，可他们宁愿借教材去复印；对他们讲没有那么多座位，有人宁愿带上凳子，甚至站在门口听课。于是，班次一增再增，教室一挤再挤，多满足一个人

第十章 财富与人生：发现财富的缝儿，需要自身修炼

的要求便减轻他们内心的一份歉疚。

没有足够的知识储备，我们难以在工作和事业中取得突破性进展，难以向更高处发展。而知识就如涓涓细流，只有不断地积累，才能够学识渊博。荀子《劝学》的要义就在于勤奋，养成勤奋好学的良好习惯，对于我们来说是非常重要的。只有勤奋，不断积累，才会有更丰富的知识，才能够发现财富缝儿，才能赢得人生的成功。



敲门砖：

一个人要想在社会中增强自己的生存之本，就要在知识与能力上永远富有竞争力；要在社会变革中与时俱进，适应生存环境，取得人生成功，就要时刻具有终身坚持学习的“心”。

本色自我，活出精彩

从我们来到这个世界的那一刻起，我们便得到了家人及社会的关怀与关注，我们便拥有了生存权、受教育权、发展权等基本人权。直到我们开始受教育时，没有人要求对这些进行回报。没有人要求我们对家人、对社会尽什么责任。但是，我们不可能一直都这样，当我们有了独立生存能力时，我们必须对家人、对社会尽一定的责任。这就是我们常说的个人责任，它主要体现在以下几个方面。

1. 承受自己

“承受自己”，接受我们现在的样子，包括一切过错、缺点、短处、毛病以及我们的资产与力量。很多人坚决地认为它们等于“错误”，因而丢弃了健全的“自我接受”。我们或许会犯一个错误，但这并不是说我们等于一个错误；我们或许不能适当而充分地表达自己，但这并不是说我们就是“不好”。

2. 接受真实的自己

我们绝大多数人一生中都没有什么机会可以赢得大奖。如金马奖、诺贝尔奖或金球奖等，大奖总是保留给那些少数的精英分子。从理论上来说，每个人都有当上领袖的机会，但是实际上，大多数人都只能羡慕别人。

不过我们都有机会得到生活“小奖”。比如说每个人都有机会得到一个拥抱、一个亲吻、一封饱含爱的信，或者只是一个就在大门口的停车位！生活中到处都有小小的喜悦，也许只有一杯冰茶，一碗热汤，或是一轮美丽的落日。更大一点的乐趣与奖项也不是没有，但生而自由喜悦就够我们感激一生的了。这许许多多点点滴滴都值得我们细细去品味，去咀嚼。也就是这些小小的快乐，让我们对生命更眷恋。

如果生命的大奖落到我们的头上，就务必心怀感激。但即使它与我们失之交臂。也无须嗟叹。尽情去享受生活的小奖吧！

3.脱下面具

我们为何经常要躲在面具的后面？我们踌躇于表现自己和保护自己的冲突之间，我们也长久地在追求功名、保持隐私之间挣扎与矛盾。

当贝蒂·福特成为美国第一夫人时，她即以坦白率直闻名，紧追不舍又唯恐天下不乱的新闻记者问到她对各种问题的观点时，她总是直率而坦白地回答。

有一次，一个冒失的记者甚至问她和丈夫做爱的次数，当时她竟能从容不迫地回答：“尽我所能的多。”另外，她也不想隐瞒有关她早期精神崩溃及服用药物、酒精等不怎么“名誉”的过去。拥有像福特夫人这种坦诚个性的人，一定能获得真正的友谊。

我们是否曾有过和某人一见面，便不由得心情愉悦，并有和他进一步交谈的动机呢？

有些人对他人的交友广泛，感到很不可思议。其实博得人缘的秘密，除了实力这个因素外，就是在于一个人是否有魅力。

魅力并非一朝一夕便能营造而成，它是由许多因素共同构成的，但最重要的是拥有体谅别人的心去学习成长，如此必能得到众人真心的喜爱。要达到这个目标，先决条件就是“脱下面具”吧！

4.保持自己的个性

金圣叹是明末清初的一位大文人，他满腹才学，却无心功名科考，安心做个靠教学评书养家糊口的“六等秀才”。在独尊儒术、崇尚理学的世风中，他偏偏钟爱为正统文人所不齿的稗官野史，被人称为“狂士”、“怪杰”。他对此全不在意，终日纵酒著书，我行我素，不求闻达，不修边幅。当时人记载，说他常常饮酒谐谑，参禅悟道，能三四昼夜不醉，仙仙然出尘至极。

清顺治十八年二月清世祖驾崩，哀诏至金圣叹家乡苏州，苏州书生百余人借哭灵为由，哭于文庙，为民请命，请求驱逐贪官县令任维初，这就是震惊朝野的“哭庙案”。清廷暴怒，捉拿此案要犯18人，并处斩

打开财富之门——财富给你留个缝儿

首。金圣叹也是为要者之一，自然也难逃灾厄，但他毫不在乎，临难时的《绝命词》，没有一个字提到生死，只念念不忘胸前的几本书，赴死之时，从容不迫，口赋七绝。《清稗类钞》记载，他在被杀的当天，写家书一封托狱卒转给妻子，家书中也只写有：“字付大儿看，盐菜与黄豆同吃，大有胡桃滋味，此法一传，吾无遗憾矣。”

人生活在世间，能以本色天性面世，不费尽心机，不被那些无所谓的人情客套、礼节规矩所约束，能哭能笑，能苦能乐，泰然自在，怡然自得，真实自然，保持自己的个性特别，又何尝不是乐事？



敲门砖：

每个人都有自己的个性，相信自己认识自己比证明自己更有意义。不要把自己局限在某种不适合自己的模式里。要懂得开发自己、展示个性，要知道我们比任何人都清楚自己。

鞭策、激励伴人生

有个足球队员非常懒惰。他喜欢穿漂亮的球衣。喜欢出风头，喜欢听欢呼声，但始终不爱练球，不爱锻炼体力，比赛时也不肯全力以赴。

一天，教练拿着一封电报来找这个球员，是他母亲发来的。“念给我听吧。”他说，他甚至懒得自己看。教练念了：“你父亲病故，速回。”这个球员呆住了，当夜他便离队回家。

不久之后，他归队了，这时球队正忙着参加一项重要的比赛，冠军决战日那天队上伤兵累累，教练正苦于无法调度，这位球员竟一反常态，不断争取上场的机会。教练对他并没有信心，但碍于情势，只好勉为其难地让他上场。

不料这位球员上场后，竟然犹如神助，连连得分，为队上赢得了胜利。赛后教练不解地问他，为什么会有这么好的表现，他说：“我父亲是个盲人，生前他看不到我的球赛，现在他可以看到了。”

人生若能像球赛，两旁有人欢呼加油，我们一定会更加振奋。有时我们饱受折磨，只想停下来大呼：“我不干了！”如果此时有人给我们打气（不管他在哪里），该有多好。

然而人生毕竟不是球赛，反倒像个战场，没有观众和啦啦队，有的只是竞争对手和队友。我们都在生命中奋斗，知道如何行动的人不需要啦啦队，他的心里自有鼓励的声音。让自己的心鞭策我们向前进，这才是最可靠的。

人的一切行为都是受到激励而产生的。我们激励别人，别人也激励我们，同时通过不断地自我激励，这样就会使我们有一股内在的动力，朝着期望的目标奋斗，最终达到成功的顶峰。

其实，激励的动因仅仅是人体内的“内部体能”，例如本能、习惯、愿望、想法、态度、情绪甚至个性。这样看来，我们每个人自身有一个

打开财富之门——财富给你留个缝儿

巨大的宝库，只要找到了钥匙，打开它，并行动起来，那么就能打开成功的城堡。

没有人是不受到激励而去做任何事的。当我们为了任何一定的目的而要激励自己或激励别人时，就必须有积极的心态、美好的希望。

世界名画《梅杜萨之筏》的磅礴气势使看过它的人心情久久不能平静，那种对生命的渴望，使我们每个人都感到内心震撼。

这幅画是法国著名画家泰奥多尔·籍里柯根据当时的一次海难绘制的。这次海难中，有十几个船员被困在一个小木筏上，我们可以想象，上面是天空，下面是大海，除此之外，什么也看不见，同时还要忍受烈日酷热之苦和饥渴之苦……有一部分人忍受不了，精神就崩溃了，生命也就随之消失了。这部分人被画家放在画面的阴暗处。画面最明亮的地方是几个人用最后一点力气托着一个人挥舞着手中的红布，这是在海上漂泊了八九天之后，终于遇到了一条船，几位幸存者求救的场面。这部分人被画家有意地放在最明亮的地方，从中可以看出画家对热爱生命的赞美。

正如一个幸存者后来所说：“我一直在想，我们一定会获救的……”

这时我们可以看出，生存的愿望，是激励自己的根本动因。

“我应该如何激励自己呢？”要解答这个问题，我们就应该清楚激励自己的几种动机。

第一是自我保护的愿望。第二是爱、恐惧和性的情绪，第三是生活的愿望和谋求身心自由的愿望。第四是愤怒和憎恨的情绪。第五是谋求被认识和自我表现的愿望。

也许有人会说，上面有一些是消极的情绪。无疑，消极的东西对人是有危害的。但是，事物是可以转化的。消极的思想、情绪、感情和态度在使用得适当的时候和正确的情况下，也是有益的。

当我们处在新的经历和新的环境中，自然就会通过某些恐惧的情绪警告我们保护自己免遭潜在的危險。如果我们发现恐惧对自己是不利的，就应该用积极的心态，把行动和理智结合起来，从而控制住情绪，激励自己行动起来，用积极的感情代替恐惧。

了解激励自己的原则，养成用积极的心态激励自己的习惯。然后，我们就能把握自己的命运了。

因此，为了激励自己，我们就要努力了解激励别人的原则。我们激

第十章 财富与人生：发现财富的缝儿，需要自身修炼

励人，别人也激励我们；我们既当双亲，又当孩子；既是教师，又是学生；既是销售员，又是顾客；既是主人，又是仆人——我们总是在扮演两种角色。

父母经常激励孩子，教师经常激励学生。旁人对一个小孩子的信心能使这个孩子信任自己。当这个孩子感觉到他是完全浸在温暖而可靠的信任之中，他就会干得很出色。信任已经大大影响了他——使得他把自己内在的最美好的东西表现出来。

我们家长们所期盼的“望子成龙”，我们教育界所探索的教育方法，其实都可以从激励别人中寻找答案。

记住，要用信任的方法激励别人。必须采用积极的信任，必须说明我们的信心，告诉别人：“我知道你在这个工作中是会成功的，所以我和别人承担了保证你成功的义务。我们都在这儿，等待着你……”

当我们对别人抱有信心时，而他受激励拥有自信后，他就会成功。

那么，怎样激励自己和别人呢？

如果我们知道什么能激励一个人，就能激励他。因为一个人不是一个机械体，人具有心理，他的成功或失败都是由于他的心理受到还是未受到激励。

当我们了解到一个人的个性特点是什么，他的环境是怎样的，激励他的东西是什么时，我们就能激励这个人了。

这时候我们会发现：如果你愿意付出代价，使用积极的心态的话，你就能成为你所想要成为的那种人。不管你过去的经历、才智、智商或环境如何，这种因果关系都是真实的。

另一种行之有效的激励人的方法是指导人们读一些励志书刊。比如在这方面特别有效的书：斯威特兰著的《我能》，丹福斯著的《我激励你》等。

能帮助人们激励自己和别人的这种简单的技术是基于暗示、自我暗示和自动暗示的。让我们看看美国石油大王洛克菲勒是如何激励员工的。

美孚石油公司有一位部门经理在一笔生意中由于判断错误，使公司损失了几百万美元。公司上下都认为这个经理肯定要被炒鱿鱼，这位经理也做好了被炒的准备，而洛克菲勒却平淡地说：“开除了你，这几百

打开财富之门——财富给你留个缝儿

万学费不是白交了？”

从此，这位经理在以后的工作中为公司创造了巨大的经济效益。

用积极的心态去激励自己和别人，你如果知道某些方法能激励自己，那么你应该知道这些原则同样能激励别人，反之亦然。

拿破仑·希尔在他的《思考致富》一书里，首次揭示出几个自我“激励”的黄金步骤：

在你的心里，确定你所希望拥有的财富数字——随意地说我需要很多很多的钱，这是没有用的；你必须确定你要求的财富具体数额。

确确实实地决定，你将会付出什么努力与多少代价去换取你所需要的钱——世界上是没有不劳而获这回事的。

规定一个日期，一定要在这日期之前把你要求的钱赚到手。

拟订一个实现你理想的可行性计划，并马上进行……以上四点你甚至可以用白纸黑字把它记下来。

不妨每天三次，大声朗读你写下的计划内容——当你朗读的时候，你必须看到、感觉到和深信你已经拥有这些钱！

从表面上看上面是一组枯燥无味的数字，实际上这些步骤不仅是致富的重要途径，更是任何人要达到任何目标的必经之路。当你阅读此书时，这时你应该自我发出警句：“立即行动！”而做出的行动，会毫无疑问地证明你能激励自己。你能！如果你愿意激励自己。你就会发现，激励别人也是很容易的。“记住，当你激励自己和别人的时候，你就能拿到财富宝库的金钥匙。”



敲门砖：

人的一切行为都是受到激励而产生的。你激励别人，别人也激励你，同时通过不断地自我激励，这样就会使你有一股内在的动力，朝着期望的目标奋斗，最终达到成功的顶峰。

让我们回到童年

随着年龄的增加，我们经常会把这样一句话挂在嘴边：“我愿意再回到儿童时代，无忧无虑的。但是我有家庭的担子、经济上的操心事以及其他需要考虑的问题。我怎么能又像个孩子，同时又做一个尽责的成年人呢？”事实上，如果我们自愿回到儿童般的状态中，这并不意味着必须放弃当一个成年人。它仅仅意味着让我们更自由自在一些，让我们摘掉成年人的面具，记住我们最初那双睁大了的双眼，并且发自内心地赞叹整个世界以及其中的一切事物和人。

我们在神话故事中听到过：在地球上有一个地方，那里有个神奇的喷泉可以使人返老还童。可实际上，要想在喝的水里、用的化妆品中以及任何身外之物中寻找人失去的青春都是荒谬可笑的。但是我们只要允许自己再成为一个孩子，就可以从自身汲取那源源不断的青春之泉。下面就是寻找这一源泉的五条途径。

1. 笑声

我们在孩提时代都很喜欢笑。有时候孩子们会无缘无故地笑，那是抑制不住满心的欢喜。如果我们的笑声越来越少，就要想办法别把事情看得过分认真。可以回想一下：我们在小时候觉得十分伤心的经历，现在想起来都是很好笑的——而且把它们一笑置之。

下一次，当我们再遇到什么烦恼的事，就问问自己：“过些时候，这件事会不会也变得好笑呢？”如果是的话，也许我们现在就可以一笑置之！有一个人自述了这样一个故事：“当我读8年级的时候，我被学校勒令停学几天，原因是我在自助食堂里乱扔豌豆。那时候我一直在积极努力，渴望得到一笔奖学金，好到一所私人高中读书。在回家的路上，我丧气极了。‘得了’，我想，‘这一下吹了，他们绝不会再给我奖学金了。’就在这个时刻，我似乎听到有人小声说：‘你才只有13岁，你觉

打开财富之门——财富给你留个缝儿

得被勒令停学就是世界的末日了吗？而且这只是为了在食堂里扔豆子？’想到这儿，我不再感到悲伤，并且开始笑起来。”

2. 幻想

孩子们喜欢梦想，喜欢运用他们的想象力。还记得小时候，我们的一根树枝怎样变成一根神奇的魔杖，一把扫帚又怎样变成了一匹马吗？这个丰富多彩、天真烂漫的幻想世界不仅仅是趣味横生的，而且还是我们生活中最健康的一部分内容。很可能我们小时候越是沉浸在幻想中并且受到更多的激励，在今天越是表现出创造精神。

作为一个成年人，也可以允许我们自己享受同样有趣的幻想，以及精神健康的好处。你可以写下 20 条你长期以来梦寐以求的事情，不论是参加马拉松比赛、上电视，还是出国旅游。现在，画掉那些看起来在短期内无法实现的幻想。最后会至少得到一项今天就可以实现的梦想，马上去实现它吧。然后再开始计划第二件最切实可行的事。慢慢地，我们就会实现许许多多看来“幼稚可笑”的幻想，而且大部分都会被证明是实实在在的成就。

3. 听其自然

我们在孩子时总爱为一时的感情冲动和冒险行为而大喊大叫。然而大人们也最容易不自觉地压制自己和自己的孩子们流露出这种自发的感情。我们不停地叮嘱孩子们“小心点儿”，要他们循规蹈矩。我们用这种方式向他们灌输对未知物的恐惧心理，同时夺去了他们对生活天生的好奇心。

如果我们的生活中没有一件事不是按计划进行的，对于所有的目的都要详加解释；如果我们对所做的每一件事都需要精心策划、按部就班，并为此而感到困扰的话——那么我们就是忘记了你小时候是什么样的了。

当一个朋友一时兴起，建议我们去做什么事，而你张口要说“哦，我不行”时，等一等，先问问自己，一成不变地说“我不行”，自己受得了吗？请倾听自己那个早已失去的孩童的心声吧！

4. 承认现实

当婴儿来到这个世界时，他没有那些关于“世界能够或者应当不同于它的本来面目”的想法。随着孩子长大，他渐渐地懂得了如何去支配某些东西：如何从杯子里喝水，怎样交朋友——也就是从那时起，困难

大概就出现了。成长为精通于“事物应当是什么样子”的年轻人，可能会对世界没有遵从他的期望或需要而感到愤愤不平。

就拿对待天气的态度来说吧，孩子们把暴风雪当成一种自然现象来接受，并为它而纵情欢呼。然而许多大人却感到垂头丧气，因为他们的计划受到干扰。他们忽视了这样一个事实：不论人们多么愤怒，风雪也不会自动地回到空中去的。

5.信任

我们有机会的话，可以观察一下小孩子们初次会面的情景。他们开始时可能感到羞怯，直到互相熟悉为止，但是如果他们的感觉挺好，在很短的时间内就会成为好朋友。为什么呢？因为他们本能地互相信任。

如果我们对新结识的人总是冷淡的，这可能意味着我们的本能的信任感和孩子般天真的直觉已经受到“不信任”的腐蚀。这种根深蒂固的不信任感是引起我们内心矛盾的痛苦之源。要学会从周围遇到的人中得到乐趣，就必须采取我们儿童时代的方针。

这个星期我们就可以破例去接触至少一位与自己非常不同的人。如果自己是学校的教师，那么就去主动与工厂的工人交谈，或者停下来与在拐角上卖报的人聊聊，信任他和自己，尽量善于利用当时的环境。要知道，对方也怀有一颗跃跃欲试的童心，只要我们是坦然的，他的那颗童心也会感受到你天真淳朴的心怀的。

这五条途径将会帮助我们找回自己身上失去的童心——这种童心深知怎样最有效而愉快地对待所遇到的每一件事和每一个人，不受威胁利诱的禁锢。让自己重新获得童稚天真的本性，我们就会享受到心灵上的宁静，并且让青春在心灵深处永驻。



敲门砖：

摘掉成人的面具，我们便能重新发现那不可思议的、自发的感觉，这些宝贵的东西往往就在我们“长大”的过程中逐渐消失掉了……

做自己命运的主人

只有情感上独立，才能承担自己的责任。但是要消除依赖心理，并不是一朝一夕的事，而是要从小事做起。每天认真反思自己的思想，一步一个脚印地去做。

在这里，我们要说说已逝世的英国王妃戴安娜，看看她是怎样从一个依赖心理很重的漂亮小姑娘，发展成一个有雄才大略的、志向高远的一代王妃的。看看她辉煌的那一天吧，这令人羡慕的一天，是她完全靠着自己的力量才达到的。

1981年7月29日是个普通的日子，可是因为戴安娜这个本来很普通的女孩，这个日子却变得不普通了。

这一天里，英国王储查尔斯与戴安娜·斯宾塞小姐举行了20世纪最盛大的婚礼。他们的照片被刊登在无数杂志的封面上，再重要的国际大事也要为他们的消息让位。他们的故事早已传遍天下。英国政府宣布这一天为节日，工厂和机关为此放假。世界各国领袖或他们的代表齐集伦敦，躬逢其盛。大典前夜，落日余晖映衬下的海德公园，礼炮轰鸣，拉开王室婚礼的序幕。万千束烟花以白金汉宫为背景，把天空染得一片绚烂。120多位英国王室成员及外国王室贵宾，与50多万民众一起，共赏良辰美景。婚礼当日，雾都伦敦阳光灿烂，彩旗招展，万人空巷，一片喜气洋洋。王室成员分别乘坐豪华四轮礼仪马车，前有近卫队开道，后有骑警压阵，从白金汉宫出发，经詹姆斯大道到达圣保罗大教堂。

而这辆玻璃马车，也是很值得一提的。它自1910年起在几乎所有的王室婚礼中使用。特大的玻璃车窗，特殊的灯光设计，绝不会令一路上争睹王室新娘的观众失望。而此时此刻，出现在人们眼前的戴安娜，更让全世界屏住呼吸。戴安娜不折不扣恰似童话中的公主，脸上洋溢着无限的幸福。在父亲的牵引下，身披象牙白绸缎婚纱的戴安娜踏上圣保罗

大教堂的长长的红地毯，裙裾拖地达 25 英尺（1 英尺=0.3048 米）。白金汉宫邀请 2500 人出席婚礼，仍然远远不能满足要求。在座嘉宾，除了伊丽莎白女王、王太后及英王室所有家庭成员，还有来自世界各地的 160 位总统和总理，几十位高级外交官、高级公务员、地方政府官员、军队官员、政客和大企业家。靠近前排，甚至位于当时美国第一夫人南希·里根及其他达官显贵之前，端坐着戴安娜的三个闺中密友安妮、皮特曼和卡洛琳。

坎特伯雷大主教为查尔斯和戴安娜主婚。

童话由此诞生，平民女孩戴安娜的美梦成真。而这一天的主人，竟是一个普通的女孩。这个女孩凭什么走到了这一步？就是因为她具有独立自主、不依赖人的心理意识。

以她这样的女孩，本来她的生活、她的一切，都是不必自己来操心的，都会有别人替她安排好。可是，她不，当她爱上了查尔斯王子以后，她的独立意识就萌发了。她决定自己的爱情，自己做主。

试想，如果她像其他许许多多漂亮的女孩一样，凡事都依赖别人，她能争取到自己的爱情吗？

她主动地接近王子，主动向他倾诉爱情。在这过程中，有许多事情，都是她主动地去做。比如，她主动地安排活动和王子见面，她主动地去做父母的工作，她主动地以行动和言语去感化顽固的女王。

一个平民女孩，在她 19 岁的年华中创下如此奇迹，除了她出色的智慧与出色的美貌，还应该有什么条件呢？

回答是：独立奋斗的精神。

现在，有这么一串数字，有这么一些事实，表明她是怎么样过她的政治生活的：

在 1987 年这一年，戴安娜一共出席 7 个官方宴会、19 个电影首映式、25 个招待会，参与 16 个国家级活动，进行了 108 次普通访问和 17 天的国外官方访问。

因为有一颗不依赖人的心，无论在什么时候，她都能在各种各样的活动中应付自如。而且，她总是精神焕发、不知疲倦地投身于各种各样的慈善事业。有一项慈善活动值得一提，那就是 1991 年 7 月的一天。她和当时的美国总统夫人芭芭拉·布什一同探访一家医院的艾滋病房。

打开财富之门——财富给你留个缝儿

在病房里，她在与一位已经病得起不来的患者聊天时，给了这位患者一个热情的拥抱。患者禁不住流下热泪，总统夫人和其他在场的人都被深深地打动。当她拥抱患者的时候，也正是她的那种独立去做自己想做的事，决不人云亦云的美好心灵发挥得淋漓尽致的时候。

作为一个王妃，都不想依赖别人，我们这些平凡普通的人，如果还有依赖心理的话，实在应该感到惭愧。

我们为什么不向戴安娜学习，做一个不依赖别人、不依赖组织、不依赖亲人，一切都自己去奋斗、去争取的人呢？只有一切依靠自己，才能获得真正的安慰，才能争取事业的成功。因为，只有自己才是最可靠的。

当然，说起来容易，做起来难。因为消除依赖心理本身，就是一件不能依赖别人，只能依赖自己的事。

我们应该清楚，依赖心理产生的源泉在于人的惰性。有了惰性，人就不愿意自己去做事，而是指望着别人相助；有了惰性，人就不愿意自己拿主意，而希望别人替自己做主；有了惰性，人就不愿意有个明确的人生目标，而是别人怎么做自己就怎么做。所以，要消除依赖心理，就得先消除惰性。

消除依赖心理，还需要做的是，要有独立意识，要自己替自己做主。这就是要时时想到，只有通过自己的劳动获得的成果，才是真正属于自己的；只有享受自己的成果，才会有真正的快乐。

任何事情都是这样，不可能一下子就能做成，总是需要慢慢地起步，一步步地积累，最后才做成。这就像是跳高，总需要先慢慢跑几步，然后再快速跑，最后才起跳。



敲门砖：

情感独立对于人的一生有着难以估量的作用，甚至可以这样说：人的一生成功与失败，首要取决于其是否实现了情感独立。

对自己说“我能”

美国自由书评家桑纳在他的《发现勇气》一书中讲述了这样一个故事。

琼留着红艳欲滴、修剪精致的长指甲，年纪已经四十好几，但双手之滑嫩宛如属于16岁少女所有。我见到她，真想把我那只满是皱纹、指甲粗短的手藏进口袋里去，但琼会抓住我的手，把我拉近，用一种高声的细语，向我讲些她有名的低级笑语，我们咯咯地笑成一团，然后我忘掉了手的粗鄙。

琼住在疗养院，和我继父安迪同一楼层。他刚搬进来时，是琼接待他的，指点他们路——把他介绍给其他住户，并给他情报，哪些管理人员可以找，哪些该敬而远之。

她罹患机能退化症，病况恶化得很快，我认识她的时候，她已经要绑在轮椅上才能坐直了。有些日子，她会把手指掐入手掌心，死命地喊着要多吞几颗止痛药。她丈夫早就离开她了，知道她有病之后就不再搭理她了。她没有子女，有个男朋友叫约翰，是个50出头的白发帅哥，他中风过，说话有很大问题，他们常常在日光室坐着，手握着手。

在琼过世之前，有人问她是什么力量支持她活下去，她说：“猫王的福音音乐，还有祷告。”

在这种情况下，一般人早就发疯了，而琼却选择自我实现。一个人活在人间地狱的煎熬中，却一心要在地狱里找出活下去的意义，再没有一件事比这个更动人心弦的了。想想有一天我们也很可能遭逢重大不幸，再也没有比这个更吓人的念头，我们没有一个人会愿意和琼一样，在黑暗的人生旅途中蹒跚而行。

还有，如果我们铸成大错，对别人或自己造成永远无法弥补的伤害，那该怎么办？

打开财富之门——财富给你留个缝儿

著名心理学家 A. 阿德勒曾说：所有失败者——罪犯、酗酒者、自杀者、堕落者、娼妓等等，他们之所以失败，都是因为他们缺乏从属感和社会兴趣，从而对生活产生强烈的沮丧情绪。他们在处理职业、友谊和性等问题时，都不相信这些问题可以用合作的方式加以解决，于是对现实充满失望感。

自怜无助于恢复自我，一味的沮丧和自怜往往会带来更残酷的现实。她本来可以显得更年轻的，可如今却看起来像个老人；她本可以获得很好的社会地位的，可如今却有无穷的经济负担，丈夫对她的自卑态度十分不满。小孩对家庭也没有归属感，这也使她变得越发的沮丧。

虽然沮丧是人类的正常心理现象，但如果长年逃避和否定自己，陷于持续的沮丧之中不能自拔，却又习惯把责任一股脑全推给别人的话，那么这样的人大都是些缺乏勇敢和能力承担不幸的人。

沮丧者虽然也大都在各自挣扎，并很想求助于别人，可是孤独和害怕被拒绝的心理使他们往往不敢冒险求人。由于自卑态度，他们也无法正视自己的脆弱，只好以假装快乐的方式来掩饰自己。因此，除了配偶和孩子等家中亲人，周围的人往往都无法了解他们的内心世界，认识到其糟糕的情绪，因而也难以给予他帮助。事实上，即使知道了他们情绪上的沮丧，旁人也常常会显得无能为力。

有些“功成名就”的成功者也会产生沮丧。例如，有的事业有成的男人，当他的妻子不安心操持家务，而决定要去读书或要找份兼职工作时，如果他自己不善于处理家务，面对乱七八糟的家，往往会出现强烈的沮丧感。因为他们觉得自己辛苦工作，赚那么多钱，在社会上也有地位。家中该有的都有了，结果妻子还不安心，还要去寻找什么自我，因此他会产生自己所追求的这些东西究竟有什么意义一类的疑问。如果无法很好地解决这些心理上的困扰，他很可能就会逐渐变得灰心失望，情绪沮丧。

沮丧的人灰心是很自然的。一个人辛辛苦苦地奋斗，其理想不管是大小，如果他不能获得事业的成就感、家庭的幸福感，那么他是不会感到快乐和欣慰的。他会不断地自问：“我得到的是什么？”这时如果不能及时调节、克服沮丧情绪，就很容易产生“不死就知万事空”的感觉。

沮丧情绪常常会扩大生活的不幸。所以，对被持续强烈的沮丧情绪

第十章 财富与人生：发现财富的缝儿，需要自身修炼

困扰的人来说，很有必要接受一定的心理治疗，但这些人又常常不愿意承认自己有心理问题，对心理咨询和治疗持拒绝排斥的态度，这就不可避免地会对他们的工作、生活、婚姻、家庭造成进一步的破坏。

有的人在沮丧中形成了对他人冷漠的态度，认为这样可以报复别人，其实这样不但无助于事情的解决，还会进一步损害自己。因为这样做，无论在肉体上、精神上都将进一步影响自己的情绪，使自己无法坚强地面对现实。事实上，用冷漠的方法打击自己倒是最有力的武器。

在生活中，每个人都会有沮丧的时候，但沮丧并不是不可克服的。要拿出勇气改变自己的生活态度，找出引起沮丧的原因并努力设法改变现状。

所以应像对待所有其他的不幸后果一样，对于不幸带来的沮丧，我们也不应听之任之，一味地自怨自艾、怨天尤人，而要振作起来，采取勇敢的态度、奋进的态度去直视、面对它，以及在现实中的一切挫折和困难。

高情商者之所以更可能成功，就在于他们能够以开放的心态接受各种情绪的影响，具有较强的情绪承受能力，并能通过适当途径克服消极情绪所带来的困扰，始终保持乐观向上的精神，对生活充满着希望和信心，从而才有勇气和耐心去征服生活中一个又一个艰难险阻。一味沉浸于沮丧之中不能自拔的人，最终只能使自己变得更加一败涂地。



敲门砖：

虽然沮丧是人类的正常心理现象，但是以积极的心态找出沮丧的根源，无论是表面的，还是潜在的，勇敢地面对一切，就能摆脱这种心理状态。

我是一棵倔强的小草

天平如果不平衡，就不能称出精准的质量；身体的新陈代谢如果不平衡，就会生病；生态如果不平衡，就会发生危机。我们的人生如果失去平衡又会怎样？

有些时候，我们可能正在做一件很熟悉而令人愉快的事。事情进展很顺利，我们的心情也异常轻松、如意，觉得一切都很好。可是，一个偶然的現象或者一闪而过的某个念头，突然使我们想起了一件伤心的往事，心情在一瞬间便低落下来。

接下来，我们的情绪越来越不好，心里总是想一些令人感到失落的事。我们想避开这种想法，可是不行，越是想忘掉的事，越是清晰、反复浮现在我们的脑海里。这时候，我们手里做的事随之缓慢起来，手脚变得不听使唤，明明很熟悉简单的事，却无力做好。

不管多么强大的人，如果自大狂妄，都会被淘汰。出身贫困且偏远地区的人，经常对历史的发展有重大影响。以在法国科西嘉岛上的贫困家庭出生的拿破仑为例，他拥有坚强不屈的意志，甚至能够控制自己的肉体，视情况需要调整睡眠时间。但是，后来拿破仑也脱离现实，自认为已立于不败之地，把自己看成了神。他忘记成功是由许多条件与历史因素（即当时人们对革命的信仰、基层士兵的欲望、欧洲各国民心一致）所造成的，于是走向衰败。如果他有更深的教养，能够倾听别人的声音并加以反省，能够不断提醒自己不要陷于忘乎所以，或许就可以免于如此快速地走向没落。

实际上，所有的人都是如此。我们每个人的内心深处都隐藏着欲望，这正是驱策我们向前走的强烈动机。但是，我们一旦在事业、恋爱、艺术、学术等方面获得成功，就容易忘掉是什么原因或靠谁的帮忙才得以成功，就容易放松自己的雄心。

在生活中，许多领导者、经营者都犯了这个错误，他们忘记是由于妻子营造了一个安定的家庭，再加上朋友的帮助、部下的打拼而成功的，于是，渐渐在自己周遭制造怨恨、不满和苦恼。终于有一天，当危险逼近，他才发觉自己孤独无助，并且即将被打倒。但是，即使面对这种状态，如果能及时清醒，改变自己的态度，仍有免于被无情地淘汰的可能。

简单地讲，人要使自己在成功后仍然保持激昂的斗志，长久保持旺盛的战斗力，就要善于在人生的各个阶段不断调整自己，使自己适应不断出现的新情况。

这种考验对每个人来说都是很严峻的，没有人能时刻做到心知肚明，而一旦从心理上稍有疏忽，灾难就可能随之降临。

可以说，如何适时地调整自己的状态，以使自己适应人生中的各种时期和各种可能出现的意外，是生命中最重要课题之一。

比如一名作家，在某一段时期里，他会感到有着非常强烈的创作欲望，不断地写出脍炙人口的作品来。在写作时，他会觉得思路很顺畅，文字像要从脑海里蹦出来一样。这时候他写的东西，优美感人，人物形象栩栩如生，使人读起来不忍释手。

可是，突然有一天，或者在他付出艰辛的努力终于写完一个长篇小说之后，他可能会感到浑身轻松，然后预备写下一个长篇小说。但他突然发现自己怎么也写不出东西来，尽管挖空心思，却收效不大，写出来的作品连自己也不满意。作家忽然找不到了感觉，但却很不容易明白这是什么道理。

实际上，这是他的状态出现了问题。当然，这同受外界的诱惑而导致的松懈完全不同，而这种状况又往往令人不明不白，难以找到具体的原因。

但这并非是绝对不可扭转的，关键是不论在何种状况下，我们都应对自己的环境、心态、工作性质及周围的人的因素有明确的了解，适当加以调整自己的情绪，改变一成不变的工作方法。这样，才可能扭转颓势，使自己重新找到良好的状态，保持不断进取的势头。

以上的那位作家，是因为太投入太紧张的工作和后来突然松懈形成的反差，形成心理上的过度紧张和疲软。这时候，他只要走出家门，放松自己，去大自然里走一走，在一段时间里完全不想写作上的事。当再次提笔时，他会发现自己的灵感恢复如初，写作起来异常顺利。

打开财富之门——财富给你留个缝儿

这是调整状态的一种方法，即转移注意力。我们在连续工作和过度紧张的情况下，就容易造成工作效率及心理情绪的低下，因此有必要转移注意力，让自己的身体和心灵都得到休息和恢复。

而对于另一种人来说，情况则完全与此相反。这种人是在取得一定的成功后，变得自大、骄傲、自以为是，从而自然放松了进取的主动性和积极性。

他们很满足于已经取得的成绩，认为自己用不着再像从前一样艰苦努力和辛勤工作。因此他们开始讲究享受，个性也变得狂傲不羁，盛气凌人，高高在上。但是这种日子不会持续太久，到他突然发现自己坐吃山空，需要重新创业时，就会惊慌失措，迫不及待地重操旧业。

显然，这时候他们已找不到当初十足的劲头和游刃有余的感觉，做什么事都会磕磕绊绊、极不顺利。这当然是由于身心的懈怠所致。

善于调整自己的人不会允许自己出现这种松懈。不管取得了什么样的成就，他都能正确面对，心神宁静。他不会为任何的成功沾沾自喜，忘记了追求成功的艰辛和困苦，也不会为一时的挫折垂头丧气，失去了重新战斗的勇气。只有这种人，才不会被历史的洪流所埋没、冲走，消失得无影无踪。

此外，这种人在面对任何的意外情况时，有极强的适应能力和应变能力，可以很快地分析眼前情况的利弊，作出行动与否的决定。

有一部分很有才干的人，就是因为无法应付突变情况而招致毁灭性的打击。意外的灾害、工作的调动、不利的消息都可能导致一个人从此低落消沉，因不能适应新环境、新生活而变成一个平庸的人。这是很可悲的。

真正的成功人士，则能对意外情况应付自如。他们不会惊慌失措，不会手忙脚乱，即便遇见最痛苦的事发生，他们也能保持冷静地面对。在最不利的情况下，一样能够振作起来。他们始终不会忘记自己的目标，终其一生地为了理想而奋斗。正因为有这个前提，这样的人才能永远不会迷失方向，总是在不断调整自己的人生航向，使之在安全、正确的航道上高速前进，一直到达理想的彼岸。



敲门砖：

人要使自己在成功后仍然保持激昂的斗志，长久保持旺盛的战斗力，就要善于在人生的各个阶段中不断调整自己，使自己适应不断出现的新情况。

拥有一颗感恩的心

李启铭的一句“我爸是李刚”爆红网络。一波未平一波又起，前不久，“我爸就是国法”又在网络上盛传。著名歌唱家李××15岁的儿子，驾驶一辆无照宝马车当众致一对业主夫妻头破血流，还大喊道“谁敢打110”，再次爆红媒体。

为何“官二代”们竟大打出手还频出狂语？按理说，“官二代”也好，“富二代”也罢，他们应该学识渊博，见多识广，理应比那些的“民二代”、“穷二代”有素养，知道感恩，懂得感恩。然而，令人想不通的是，他们在“权力”与“财富”的长期熏陶下，竟变得飞扬跋扈，独断专行，霸气十足，老虎屁股摸不得，甚至连自己姓什么、一天吃几碗饭都不知晓了。

无论聚集了多少财富，如果没有一颗感恩之心，就是失去了做人的根本。真正意义上的有钱人深知这点，所以他们常怀一颗感恩之心。

评价一家企业的社会责任感，不仅要看其为社会创造多少财富，还要看其向社会贡献多少力量。2004年中国慈善家排行榜和《福布斯》2004年中国慈善榜上，一家民营企业名列前茅；从1995年公司成立到现在，该企业对社会慈善和公益事业的投入已超过15亿元人民币。这家企业，就是天狮集团。

在天狮刚刚起步，还没有积累大量财富时，企业创始人李金元就把大量的款物送到新疆、西藏最贫穷落后的地区。李金元常说的一句话是：一个企业小的时候，是自己的；当企业大的时候，是国家的、社会的、人民的。

李金元认为，企业发展首先得益于国家的改革开放，没有改革开放就没有天狮的发展。国家和社会为企业发展创造了良好的外部环境，天狮才得以从无到有，从小到大。目前，天狮集团业务渠道辐射全球190

第十章 财富与人生：发现财富的缝儿，需要自身修炼

多个国家，在 110 个国家和地区建立了分公司，为全球 3000 多万个家庭的稳定消费群体带来高品质的生活，使之拥有健康、快乐、美丽与富足。如果没有国家相关政策支持，没有社会的和谐发展，天狮不会有今天。所以要用一颗感恩的心来回报国家和社会。

天狮集团发展之初，就将“健康人类，服务社会，发展实业，报效国家”纳入企业理念，一手推动企业发展，一手向社会播种爱心。天狮事业根植于社会，回报社会，用广博的天狮之爱让更多热爱生命之人享受到了拥有生命的快乐。天狮集团在短短几年之内多次向社会捐款扶贫赈灾、助教助残。

天狮集团先后在河北沧县投资 1200 多万元建立民族中学和民族小学以及修路、打井；捐款 800 万元分别用于西藏、新疆的办学和打井等扶贫项目；向长江、嫩江、松花江流域遭受特大洪涝灾害的灾区人民，捐出食品和物资价值 200 万元；迎十六大献爱心，向社会捐赠价值 4200 万元的健康产品；向全国抗“非典”活动捐赠累计 4500 万元的现金和健康产品……

天狮集团拨款 2.7 亿元人民币所建的天津市第一所非营利性的民办高校——天津天狮学院，为企业、社会培养国际型人才，并走品牌化、专业化、产业化道路。学院设有计算机系、外语系、管理系，部分专业与国外知名大学合作培养，其专业资质被国际认可。

英国作家萨克雷说：“生活就是一面镜子，你笑，它也笑；你哭，它也哭。”感恩生活，生活将赐予我们灿烂的阳光；不感恩，只知埋怨，就只会终日无所成，沦落成愤世嫉俗的人！

一次，美国总统罗斯福家失盗，被偷去了许多东西，一位朋友闻讯后，忙写信安慰他，劝他不必太在意。罗斯福给朋友写了一封回信：“亲爱的朋友，谢谢你来信安慰我，我现在很平安。感谢上帝：因为第一，贼偷去的是我的东西，而没有伤害我的生命；第二，贼只偷去我部分东西，而不是全部；第三，最值得庆幸的是，做贼的是他，而不是我。”

对任何一个人来说，失盗绝对是不幸的事。可是罗斯福却从中找出感恩的理由，他的优秀人格和处世哲学，不正是提醒我们要学会感恩吗？

感恩不是要我们给自己心理安慰，也不是对现实的逃避。感恩，是

打开财富之门——财富给你留个缝儿

一种歌唱生活的方式，它来自对生活的爱与希望。



敲门砖：

生活在这个世界上的每一个人，都不是孤立的，我们都需要依赖他人而生存，我们都需要别人的帮助。所以在取得成功之后，千万不要忘了你身边的人，要常怀一颗感恩的心，来回报你的家人、朋友乃至整个社会。

快乐生活才是真

没有豪宅，没有华筵，出无名车，入无万贯；既不能出手阔绰，挥金如土，也不能暴殄天物，一掷千金。我们不是物质上富翁，但却能快乐生活，这是我们大多数人所拥有的一笔取之不尽，用之不竭的财富。

身材高挑、容貌出众的李莹常被人误认为是模特。当年在北大读书时，她曾经连续五年成为北大校级文艺演出的主持人，甚至差点成为一名电视节目主持人。不过，她无须为此遗憾，在她读最后一年本科，而她的先生也仍然在读博士的时候，他们拥有了自己的公司。从最初做卷烟设备的代理到后来做汽车贸易，进一步发展到电子商务、建材和葡萄酒、卷烟等，逐步建立起了一个“周氏王国”……

当她在工作时，无论多忙，李莹都要抽出时间让自己享受高尔夫，以及重返北大充电。当她选择回归家庭时，并不是单纯地做一个贤妻良母，而是“生活重心的一次转移。家庭也是一项事业，也需要认真地经营”。

身为母亲的李莹，体会到更强烈的责任感，她不但筹建了“北京盈之宝儿童艺术基金”，还经常带着一双儿女去看望那些福利院里的孩子，“无论做什么，你都在生活。既然如此，就要生活得有意义，而不能允许自己变得平庸和粗糙。”

李莹的成功与她的先生是分不开的。李莹和她先生的相识在校园被传为佳话。从创业伊始，李莹一直是先生事业上的亲密战友，从最初的代理到后来自己开公司、建酒厂、从事汽车贸易，他们从无到有，用丈夫的话形容就是“创造了一个神话”。

李莹进入商界后，对未知的领域从来没有惧怕过，一个又一个地征服着、开拓着。聪明、干练，善于发现并抓住机会，李莹使自己迅速地跻身于中国的富有者阶层，她实现了事业上的成功。

打开财富之门——财富给你留个缝儿

随后，李莹选择了“回家”。每一个女人都必须面临做母亲的挑战，2000年和2002年她先后得到了“小钻石”和“小翡翠”这一对如花似玉的儿女，自己也心安理得地做起了“幸福妈妈”。

在任何时候都不要给自己懒惰和不上进的理由，尽管工作的时间少了，但她的生活依然丰富多彩。李莹曾经去德国歌德学院学了一年的德语，成绩出色，一年内连跳两级，被评为学校的优秀学生。

以家庭为中心的李莹，又用一年的时间发掘了自己的潜能。她投入了一项浩大的工程，设计装修位于亚运村里将近1000多平方米的四层别墅，“我是把它当作一项事业来做，所有家具的搭配，室内环境、瀑布、酒吧和阳台的设计，所有植物的造型都由我来完成，甚至具体到每一个窗帘的款式、扎窗帘的带子都是我精心挑选的，包括每一种颜色的玻璃的搭配，我都会反复比较，甚至请教一些业内人士或者是大学的大学教授。”

这件工程让李莹很自豪，也让她发现了自己身上另外一方面的潜力，李莹爱她的家庭，爱她的丈夫和孩子，不喜欢由别人来布置她自己的家，而是愿意通过自己的双手来创造一个美好温馨的家，这是一个无比美好的过程，虽然累，但是其中的乐趣是无法用语言来描绘的。

不久，一件小事让李莹的生活方式再次发生了变化。两个小孩子因为几位修补花园的工人的离开而大哭大闹，李莹知道孩子需要走向社会过集体生活了，不能只是与家人、保姆在空荡荡的大房子里，于是，她把一双儿女送去幼儿园全托，自己也走出家门，开始一段新的事业。

言谈举止非常感性的李莹，作决断时却非常理性。她把原来销售保时捷、奥迪的公司都抛掉，成立经销宝马的一个新公司，给自己一个转折点。当把一杯水倒空之后，肯定会再加。

1995年，当她手里已有几千万时，就已经非常清醒地认识到，赚钱不是做生意的目的。在这个过程中，工作和生活乐趣最重要。就她目前所做的汽车销售服务工作而言，打交道的客户也都是懂得生活的人，这样做生意就令她很快乐。

李莹非常喜欢北京大气的人文环境。身为全国青年联合会委员，她也积极参与到各种关注社会问题的慈善活动之中，“财富最有价值的，就是让我能做自己想做的事”。因此，她捐资设立一项慈善基金，使每一

第十章 财富与人生：发现财富的缝儿，需要自身修炼

位“盈之宝”的客户都成为这项基金的资助者，用行动赢得社会的尊敬——宝马车主不仅代表着成功和富有，更代表着爱心和良知。

李莹每一天的安排都是工作与生活兼顾。早上9点多钟起床后，她会打电话，处理公司事务，安排家务，联系朋友；中午和先生共进午餐；在晴朗的午后，李莹最喜欢的，就是挥动高尔夫球杆，尽情享受运动的快乐。她的爱好很多，网球、歌剧、话剧、芭蕾舞，总能被她“见缝插针”地安排好；傍晚，李莹的身影会适宜地闪现在各种社交场合。

李莹对自己目前的生活很满意，唯一的遗憾就是人生只有一次，只能过一种生活，无法获得一种多样化的人生。李莹觉得自己很幸运，拥有可进可退、自由选择生活的权力，从而令自己的生活很精彩。她说，其实，生活给每个人的机会都是均等的，就看你能否把握住。

财富可以是一个人生活的目标，但是如果已经拥有了，那又应该怎么样呢？要知道财富并不是人生的唯一追求，很多人年纪轻轻就已经获得身价千百万，那么这些有钱人又怎样继续活着，怎样活出质量呢？事实上作为一个有钱人，自己的人生目的应该是快乐地生活。

自己愉快地生活着，却不要总是想改变别人，企图将自己的思想、情感强加给他人。当然，我们可以从愉快的环境氛围的角度去尝试着影响和感染别人。愉快地生活着，但不要争着去做“愉快的领袖”。如果能给我们身边的人带来愉快固然可贵，但若能响应周围愉快气氛的召唤更是难能可贵的。



敲门砖：

只要你有一双发现快乐的慧眼，能从周围的生活中不断发现令人愉快的事情，你就能持续地愉快着。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第十一章 发现财富缝儿的成功榜样

有人曾说：“播撒一种思想收获一种行为，播撒一种行为收获一种习惯，播撒一种习惯收获一种性格，播撒一种性格收获一种命运。”散播一种榜样，我们能够时时看到奋斗的目标和参照物。榜样是一种向上的力量，是一面镜子，是一面旗帜。

打开财富之门——财富给你留个缝儿

香港首富、慈善家：李嘉诚

香港首富李嘉诚，1928年7月19日出生于广东省潮州市的一个书香门第。因为父亲去世早，14岁的李嘉诚便被迫辍学，担负起了家庭的重担。他最初是在舅父的钟表公司里当学徒，后来又做推销员，在生活的磨砺下成熟起来。

1950年他筹集五万港币创办了长江塑胶厂，以生产塑料花打开了市场，被誉为“塑胶花大王”。20世纪60年代他转向投资房地产业，凭借他出色的经营不断发展壮大，成为我国香港最大的地产发展商和物业拥有者。他所经营的房地产、金融、酒店、石油、电力等产业遍及世界五大洲。根据《澳洲人报》的调查估计，香港首富李嘉诚及其家族的身家约有110亿美元，在亚洲十大首富中位列第四，其财富仅次于日本孙正义、文莱苏丹及印度阿吉姆。

大家都知道，李嘉诚有两个儿子，长子李泽钜是长江集团副主席及董事总经理，次子李泽楷是电讯盈科主席。

但李嘉诚说，他心中还有“第三个儿子”，就是他的“李嘉诚基金会”。他倾注感情、不断投入，要让这个“儿子”不断壮大，去造福人类。李嘉诚说：“我就算留给两个儿子，他们也只是多了一点；我着力培育‘第三个儿子’，是想让更多的人得到多一点。”李嘉诚告诫所有人，李家的家族成员或基金会的任何其他成员不能在基金会获取任何利益。他对他的两个儿子说：“‘弟弟’不会带给你们麻烦的，你们也不要去麻烦‘弟弟’。”

李嘉诚有两个事业。一个是以长江、和黄为旗舰“拼命赚钱”的事业，在全球42个国家聘用了超过18万职工，业务步向了多元化；另一个是以李嘉诚基金会为旗舰“不断花钱”的事业。这是李嘉诚长远的事业，对教育、医疗、文化、公益事业做更有系统的资助，体现人生价值。

李嘉诚基金会 1980 年成立以来，已捐出及承诺的款项超过 65 亿港元，并在全球搭建起公益事业的平台。李嘉诚表示，这是他的两个十分重要的事业，他将自己的精力都投入到这两个事业中去了。他认为，这两个事业实际上是他创新生命的一个整体。

贫穷和疾病是人类生活中面对最为困惑的问题，李嘉诚曾经以一个企业家的社会责任去回馈社会，在长期资助中他感受到，仅仅这样做还不足以弥补现今社会对贫穷的冷漠感，他要将资源用来支持一些能够改变这种冷漠感的项目，以唤起全社会的关心潮流。

香港经济虽然复苏，但相对的贫穷问题依然存在。李嘉诚曾经因为跨代的贫穷现象而感到难过，他认为：“解决香港贫穷最有效的方法是能力增值，而且要重视跨越式的改变，这要从教育方面着手。”李嘉诚资助香港的教育事业，几个大学都有他捐助的项目，希望“我们每一个不同的人，都要思考自己不同的助己助人的办法”。

2005 年 1 月，李嘉诚将投资多年的 1700 多万股的加拿大帝国商业银行（CIBC）普通股份出售，总收益约 78 亿港元（折合约 10 亿美元）。李嘉诚同时宣布，将出售股权的收益全数捐作公益事业，拨入香港李嘉诚基金会及新成立的李嘉诚（加拿大）基金会。李嘉诚表示：“我很高兴多年来作为 CIBC 的投资者，该投资带来的理想的回报，可增加我拨作公益用途的资产，我对此感到欣慰。”

这笔善款成为迄今全球华人圈内有史以来最大的一笔慈善事业捐款。有加拿大的专家指出，即使只得到半数，李嘉诚（加拿大）基金会也将成为加拿大第二大的公益慈善组织。

李嘉诚的公益事业犹如他的商业王国一样，遍布全球，李嘉诚是想“凭着我自己的经验和利用我的资源为我们的民族打造多层次的社会精神”。法国总统希拉克曾在巴黎总统府爱丽舍宫为李嘉诚颁授法国荣誉军团司令勋章，表彰他多年来对社会的奉献、对人道精神的承担和对中国和法国之间文化交流的支持。希拉克对李嘉诚说：“你的慷慨是举世公认的，对法国也不例外。”

打开财富之门——财富给你留个缝儿



敲门砖：

财富能赢得众人的羡慕，却赢不到世人的赞美。慈善却适时而恰当地填补了这项空缺。唯有将财富回馈社会、热心慈善和公益事业，才能获得人们的景仰。

投资狂人——沙特王子阿尔瓦利德

阿尔瓦利德王子是一位富有传奇色彩的人物。他是美国经济最大的国外个人投资商，他的投资领域几乎涉及美国生活的每一个层面，也涉及诸多世界著名品牌，从花旗银行、美国新闻集团、时代华纳、苹果公司到迪士尼乐园、四季酒店、可口可乐……都有他的巨额投资。阿尔瓦利德通过连续进行富有策略性的高端投资获得了巨大成功，赢得了美国华尔街的称赞，成为仅次于“股神”巴菲特的全球第二大投资家。

阿尔瓦利德生于1955年，是沙特已故国王法赫德的侄子。为了锻炼阿尔瓦利德，父亲将年仅14岁的他送到了利雅得军事学院学习，他也成为了沙特历史上最年轻的士兵。阿尔瓦利德获得成功的原初动力也许是对钱的极端热爱，在王子孩提时候，当长辈给他钱，“他的手小总是紧紧地攥着钱，脸上洋溢着满意的笑容，然后亲吻一下，紧接着找到一个隐蔽的地方藏起钱，就好像对待他的宝贝一样”。15岁起，他就开始坚持听BBC电台（英国广播公司）的新闻，学习商业知识，阅读时政杂志和报纸。1976年，他独闯美国，攻读经济学硕士学位，这是他人生中的第二个阶段。他回忆说：“独自去美国这一经历就让我树立了自信。”

1979年，阿尔瓦利德学成后回到沙特，开始涉足商界。他父亲资助了他1.5万美元，此外他将父亲给他的一栋价值150万美元的房子抵押出去，获得了40万美元现金。凭借这些资本，他展开了一系列的商业冒险。

20世纪70年代的两次石油危机后，沙特在国际石油市场上大笔收获美元，国内的商业活动也日趋活跃。阿尔瓦利德利用自己的关系和手中不多的资本，做起了贸易代理和承包生意，仅几年时间，他每年的利润就达到数千万美元。接着，阿尔瓦利德及时预见到政府依靠石油市场获得的美元实施的高福利政策，将大大刺激国内的房地产市场。他果断

打开财富之门——财富给你留个缝儿

出手，在首都利雅得买下大片地产，为他日后成为当地最大的私有地产业主打下了基础。

随着阿尔瓦利德在建筑和房地产业的成功，他的财富“滚雪球”似的增长。他建立了“王国控股公司”，把触角伸向其他领域。1986年，他成为连年亏损的沙特阿拉伯联合银行最大股东，并在1989年将该银行转变为沙特盈利最好的商业银行。到20世纪90年代，阿尔瓦利德开始把目光投向更广阔的国际市场，并成功地利用财富和皇室血统，编织了一个由各国政要和商业巨子组成的关系网。

在此后十多年里，阿尔瓦利德先后斥巨资购入国际知名企业的股票。他参股的公司包括花旗银行、可口可乐、百事可乐、麦当劳、迪士尼、摩托罗拉、时代华纳、福特、亚马逊、亿贝（eBay）、柯达、施乐、四季酒店等一系列国际知名企业。他的大部分投资在美国，他是美国最大的外来个人投资者。

阿尔瓦利德的专长是投资那些陷入困境的著名公司。作为一个国际投资者，阿尔瓦利德最漂亮的一注下在了美国最大的银行——花旗银行。1990年秋，花旗银行由于在房地产贷款中损失了不少钱，被美联储敦促增加资金储备，但它一时无法找到十多亿美元投资。由于人们害怕花旗破产，它的股票在股市上连日猛跌。

当时籍籍无名的阿尔瓦利德以每股12.46美元，共2.07亿美元买下了花旗4.9%的普通股。次年2月，他又出资5.9亿美元买了花旗的优先股，这些优先股可以以每股16美元的价格换成普通股，这占到花旗约10%的股份。两次出手，使阿尔瓦利德在花旗的股份上升到了14.9%。

随着花旗资金危机的消退，这家银行的股票扶摇直上。阿尔瓦利德因此一鸣惊人，名利双收。如今这些股票已增值了近20倍，达到100多亿美元，阿尔瓦利德称这是他一生中最明智的投资之一。时任花旗董事长的约翰·里德至今对这位王子感激涕零，称赞他是“极有耐心的投资家”。西方商界将阿尔瓦利德看作是一个“拯救者”。正如《经济学家》所说的“假如一家公司陷入资金不足的危机，他是世界上仅有的几个能轻易地开出上亿美元支票的私人投资者之一。”

1999年3月的《纽约时报》有一篇文章把阿尔瓦利德描述成“阿拉伯世界的巴菲特”。他本人也看到了这篇文章，开心地笑起来。这之后，

他就经常在媒体对他的采访中提到这个比喻，并且说，能与这么一位令人敬重的投资家相提并论，他感到非常自豪。他还专门给巴菲特写了一份短笺叙述这件事，让他吃惊的是，他竟然收到了巴菲特给他的回信。

巴菲特在 1991 年 6 月 15 日给阿尔瓦利德回信说：“在奥马哈，人们把我称为‘美国的阿尔瓦利德’——这是对我很大的称赞。”

阿尔瓦利德早年成功的投资大多集中在欧美地区，后来，他将自己的投资首选地逐步转向了亚太地区，而中国正是他关注的焦点所在。2006 年 5 月，中国银行在我国香港上市，阿尔瓦利德联合几家投资公司共同购买 20 亿美元的股份。当时在接受中国媒体采访时，他表示：“我 10 分钟内打了 4 通电话即筹得 20 亿美元。这显示了什么？第一，中国得到沙特的喜欢；第二，沙特人很果断；第三，阿拉伯很富有。”2007 年，他又以 5800 万美元收购了昆山商贸酒店，改名为昆山瑞士大酒店，这是他在中国落下的第一个棋子。

对于一个对很多国家都有投资兴趣的人来说，熟练掌握各类投资商业信息是非常重要的，因为投资市场瞬息万变，需要抓住每一个投资机遇。阿尔瓦利德有一种非凡的能力，那就是他在工作繁忙的时候能够不用休息，也很少睡眠。他对晚上的时间也极其重视，当然不是为了休息，而是为了多一点阅读资料的时间。因此，他能把精力集中在收集信息和关注国际新闻上。

在阿尔瓦利德的投资视野中，因为有很多新领域需要开拓，在 1997 年的时候，一年时间，他乘坐专机飞行了 25.5 万多英里。还有，在他从事商业投资的过程中，每个月的话费就超过了 8 万美元！事实上，当他需要哪方面的投资信息时，他就能马上获得，不论是白天还是黑夜，也不论在什么地方——有可能是在他的专机里、游艇里，甚至在他的沙漠营地。对于阿尔瓦利德来说，时间就是金钱，他依靠节省时间而获得财富。

实际上，阿尔瓦利德总是从平常人都休息、睡眠的时间里挤出他的投资时间。当听到阿尔瓦利德直到第二天凌晨才上床睡觉时，他的表弟里亚德·阿萨德并没有感到吃惊。他说：“他总是这样。在我的记忆里他每天的睡眠时间从来没有超过 5 个或 6 个小时，但精力却异常旺盛。”

打开财富之门——财富给你留个缝儿



敲门砖：

虽然，富人获取财富的手段各不相同，但他们却都不约而同地遵守着一个原则，那就是抓住信息、果断决策。

魅力“财”女：靳羽西

靳羽西，美籍华人，羽西化妆品公司副总裁，世界著名电视节目主持人、制作人、化妆品王国皇后、畅销书作家、慈善活动家。在美国主持的《看东方》电视节目，获得“杰出妇女奖”、“终生成就奖”。

靳羽西祖籍广东，出生在“山水甲天下”的桂林。父亲靳永年是中国著名“岭南派”画家。她是家里的老大，下有三个妹妹。因为生在广西，所以父亲为她取名羽西。优良的家教，培养了她健全的人格，父母从小培养她建立自信心，鼓励她做最好的。

靳羽西青少年时代在香港居住，十六岁到美国，先后在夏威夷和杨伯翰大学深造，在音乐艺术系专修钢琴。大学时在美国大学生选美中夺得“中国水仙花公主”桂冠。大学毕业时拿到两个学位：音乐和政治。大学毕业后，曾在香港的酒店做过公关。在她从杨伯翰大学获得音乐硕士学位之后，羽西却作出了一个改变她一生的重大决定：“我认为我绝不可能成为鲁宾斯坦第二，既然你无法成为最好的，为什么还要去做它呢？”为此，靳羽西将她的精力集中到另一件她热爱的事情上，就是架起东西方交流之桥。

1972年，靳羽西和妹妹羽屏一道移民纽约并开始了成功的中美进出口贸易。同时，她曾主动到曼哈顿当地一家有线电视台主持中英文电视节目。

经商期间，靳羽西发现美国人对东方，尤其对古老的中国很不了解，甚至有许多误解。她常常与他们争辩，说得口干舌燥，对方还是不理解。由此，她萌发了创办《看东方》系列电视节目的想法。1978年，靳羽西制作和主持的电视栏目《看东方》进入美国主流媒体和美国人的视野。《看东方》系列电视节目每次60分钟，主要介绍东方人文社会、风土人情、文化艺术等，内容包罗万象，形式生动活泼。但由于开始时企业界

打开财富之门——财富给你留个缝儿

对她能否成功没有把握，她既拿不到广告，也得不到赞助。她用尽了多年的积蓄，几乎山穷水尽。靳羽西是个理想主义者，又是个实干家，她信奉“我想拿出有生命力的作品，我就要用我的生命去干！”她事无巨细样样亲自过问，每天呕心沥血工作十五六个小时，硬是挺了过来。《看东方》节目在竞争激烈的美国娱乐界掀起了狂涛，竟然通过 1200 个电视频道连续播放长达五年之久。《纽约时报》发表评论说：“很少有人能够把东西方两种不同文化融为一体，而靳羽西小姐却凭着她的智慧和风度做到了”。著名评论员迈克·华莱士说，靳羽西的《看东方》系列片“给有线电视带来了从未有过的荣誉”。

1985 年，靳羽西受中国政府邀请制作了《世界各地》节目。与《看东方》一样，104 集的《世界各地》也凝聚了靳羽西的心血。这套电视节目第一次向中国观众打开了认识世界、了解西方的窗口。上亿观众每周末准时守候在电视机前，跟随着靳羽西的脚步去探寻这世界的丰富、奇妙和精彩。在中西方隔阂近 30 年之后，靳羽西不仅推开了中国人看世界的第一扇窗子，也是推动了美国人重新发现中国的先行者之一。因此，从一定程度上说，靳羽西是中国改革开放以来沟通中西，让“世界了解中国，中国了解世界”的第一人。从 1986 年《世界各地》在中国中央电视台播出以来，累计收视观众超过 10 亿。

为了介绍中国的改革开放，靳羽西还跑遍中国大部分地区拍摄电视片。她 1988 年制作的《改革的中国》专辑，向美国观众系统地介绍了中国改革开放的进程和成就，引起美国社会的极大关注。而她最为得意的作品，还是 1984 年，她在美国成功地主持了中华人民共和国 35 周年国庆阅兵游行的实况转播，这是中美电视史上前所未有的合作。

靳羽西是个不安于现状的人，挑战构成了她生活的要素，她总是展开双臂迎接挑战。多年来，电视主持人的工作需要她常年化妆，她也有机会用过世界上各种化妆品，但她还是常常为找不到适合亚洲人肤色的化妆品而烦恼。由此，她又想到开辟一项新的事业，创立了羽西化妆品公司，研制了一套专为亚洲女性设计的羽西系列化妆品，开始了“美的使者”的历程。

如同当年搞电视节目一样，靳羽西要做就一定要做得最好。在中国国家统计局和中国中央电视台的调查评比中，“羽西”牌化妆品获得了

“消费者心目中的最佳名牌”第一名；羽西化妆品公司成了中国化妆品行业中的佼佼者；她还与世界五大化妆品企业之一的法国 COTY 跨国公司合作，在上海浦东建立了世界一流水平的化妆品生产企业。

《纽约时报》再次发表文章，说靳羽西是“中国化妆品的皇后”。忙碌碌的靳羽西，她正在竭尽全力使自己的又一个梦想变为现实，那就是——让占中国人口将近一半的女性们漂亮起来，让西方人刮目再看东方。靳羽西获得了包括联合国和美国国会在内的各组织机构颁发的二十余个奖项。其中除了“终生成就奖”、“杰出妇女奖”之外，还有“特别成就奖”、“友好大使奖”、“突出人才奖”、“国际媒介交流奖”，等等。

靳羽西做过许许多多的公益事业。1994 年华东水灾，羽西公司筹款 18 万元人民币。1995 年，在羽西公司建立初期，作为第一个外资企业率先向第四届世界妇女大会赞助 150 万元人民币。多年以来，靳羽西化妆品有限公司选择中国最高学府北京大学设立了“靳羽西教育基金”，为历届考入北大的各省、市、自治区的高考女状元提供奖学金。1998 年和 1999 年连续赞助妇联的心系新人和世纪婚典活动。曾撰写过《世界各地》、《亚洲妇女美容指南》等书的羽西，在 2000 年又带来了她的新作——《魅力何来》，让每一个中国人都成为一个有魅力的现代人，作为给中国新千年的献礼。2000 年 9 月，上海市政府为表彰靳羽西和羽西公司为中国的改革开放所做出的贡献，特别为她颁发了“白玉兰奖”。



敲门砖：

靳羽西以她的经历向世人证明：一个平凡的人只要经过自己不懈的努力，就能获得成功。

媒体大亨：鲁伯特·默多克

世界报业大亨鲁伯特·默多克，1931年3月11日出生于澳大利亚的墨尔本。其父基思·默多克是澳大利亚先驱和新闻周刊的董事长。1952年其父去世后鲁伯特·默多克继承了阿德莱德的小报《新闻报》，短短的三四十年间将其发展为跨越欧、美、亚、大洋几大洲，涉足广播、影视、报业诸领域的传播媒介帝国。在他的麾下，既有久负盛名的英国《泰晤士报》，也有世界级的大腕级电影公司——20世纪福克斯公司。20世纪80年代初，默多克的国际新闻集团的年营业额已达到12亿澳元，他本人也成为新闻界屈指可数的人物之一。

鲁伯特·默多克的父亲基思·默多克爵士是一名战地记者，拥有澳大利亚4家报纸。1952年，父亲死于心脏病，正在英国牛津大学读书的鲁伯特·默多克赶回家中处理后事。然而，清算后他发现父亲的几家报纸处于亏损状态，于是设法保留住了《星期日邮报》和《新闻报》两份报纸，而将其他报纸出售。面对主要的竞争对手《广告报》，鲁伯特·默多克果断与其合并，并且努力使《新闻报》开始盈利。同时他又筹措到足够款项，收购了位于珀斯市处于亏损的《星期日时报》，通过调整人员，将阿德莱德一些记者和编辑调往珀斯市使该报纸重获生机。

悉尼的报业由三个家族把持着：较大的费尔法克斯、帕克家族，以及较小的诺顿家族。费尔法克斯经营着《太阳晚报》、《先驱早报》；帕克拥有《每日电讯报》和《星期日电讯报》；诺顿掌管着《镜报》和《星期日镜报》。由于经营不善，诺顿将《镜报》转让给费尔法斯特，费尔法斯特同样没能使其盈利，于是就以400万美元的价格出手给了鲁伯特·默多克。除此以外，鲁伯特·默多克还获得了多家印刷厂。不久，鲁伯特·默多克开始筹划创办澳大利亚第一家全国性报纸。1964年7月14日，《澳大利亚人报》正式发行。1967年发行量达到75000份。1972年他又

收购了帕克的《每日新闻》和《星期天电讯》报。

1968 年秋，英国最大的星期日周报《世界新闻报》开始转手，这份报纸属于卡尔家族，以发布黄色内容著称。当年 10 月，鲁伯特·默多克购买了该报 40% 的股份。在他看来，报纸地位下降的原因是教育水平的提高与电视的普及。他为了让该报重获新生，大量发布骇人听闻的内容。半年之后，鲁伯特·默多克将卡尔赶下台，占有了 49% 的股份，成为主席。然而，鲁伯特·默多克认为一份周报还不足以满足自己，他希望能够再买下一份日报。他的第一目标是《每日镜报》，但该报并不打算出售。此时，左翼报纸《太阳报》因为销售量从 150 万下降到 85 万，面临出售的局面。鲁伯特·默多克得知马克斯韦尔已经开始了谈判，于是赶在他之前以 150 万元买下了《太阳报》。他认为，《太阳报》应该办成《世界新闻报》的每日版，并且应该以文摘类的文章为主。此后，他就开始裁减《太阳报》的员工，从澳大利亚调来有经验的文摘文章编辑，并且加大促销力度。在这些措施下，《太阳报》成为一份独树一帜的新颖报纸。年销售量迅速攀升至 200 万份。到 20 世纪 80 年代至 90 年代初期，《太阳报》成为日销量最大的英文报纸。1981 年 2 月鲁伯特·默多克又完成了对《泰晤士报》的收购。

鲁伯特·默多克所创建的新闻集团是当今世界上规模最大、国际化程度最高的综合性传媒公司之一，净资产超过 400 亿美元，集团经营的核心业务涵盖电影、电视节目的制作和发行，无线电视、卫星电视和有线电视广播，报纸、杂志、书籍出版以及数字广播、加密和收视管理系统开发。1999 年 3 月，新闻集团北京代表处成立，次年，卫星电视在上海设立代表处，成为首家获准在沪设立代表处的境外传媒公司。

鲁伯特·默多克的个人财产已超过 110 亿美元，控制澳大利亚 2/3 的报纸，英国的《太阳报》、《泰晤士报》等 40% 的报纸都由默多克控股。他还拥有英国的天空电视台、美国的福克斯电视网、香港的亚洲卫视。在互联网时代到来后，鲁伯特·默多克又宣布与日本公司合办一家专门拓展互联网投资的金融企业——软银。鲁伯特·默多克还积极加强与中国的关系，努力在华拓展业务。20 世纪 80 年代中期，他首次访华就促成了新闻集团与中国的第一次合作。1998 年，他还通过新闻集团向中国洪灾重灾区捐款 100 万美元。

打开财富之门——财富给你留个缝儿

1973年，鲁伯特·默多克美国收购了哈特·汉克斯报系三家报纸，他为此支付了1970万美元，这些钱来自于他在英国和澳大利亚的报纸集团。此后，他沿用老办法，力推爆炸性新闻，加大宣传力度，使得报纸的发行量逐渐提高。他还发现，美国报纸更关注广告收入而非发行量。1976年年底，鲁伯特·默多克收购《纽约邮报》，又花1200万美元创办了一份周报《国民之星》，当他发现该报纸无法盈利后，立刻从澳大利亚抽调人手，将其变为名为《星》的彩色杂志，不久，该杂志就获得了大量广告收入。后来，他又买下了《纽约》杂志和《乡村之声报》、《新西部》。每当鲁伯特·默多克买下新的报纸后，他总是想方设法将其转变为文章短小，标题鲜艳的出版物。他又于1982年买下《先驱美国人报》，并将其改名为《波士顿先驱报》，第二年又收购芝加哥《太阳时报》。

2007年5月1日，鲁伯特·默多克打算以每股60美元共计50亿美元的价格收购道琼斯集团，当年8月1日，双方达成协议，完成了这一收购。道琼斯公司最大股东班克罗夫特家族的大部分成员已经同意收购方案，这个家族的成员同时也是道琼斯董事会成员的莱斯利·希尔发现已经无力阻止收购后，被迫辞职。2007年8月4日签署协议，就这样，历经三个月的拉锯式谈判之后，道琼斯终于改姓默多克了。当天，新闻集团和道琼斯公司的股价都出现上涨，其中，道琼斯的股价上升了11.3%，每股57.4美元的收盘价逼近了鲁伯特·默多克收购道琼斯60美元的出价。而相比这次收购的商业性，作为收购核心内容的《华尔街日报》未来的新闻独立性问题更受外界关注，这份报纸创刊于1889年，全球最重要的商务财经报纸的出版人在给《华尔街日报》读者的一封信上说，无论总编、编辑还是记者，都会继续这份报纸的良好传统，据说，鲁伯特·默多克也曾多次表示他不会干涉《华尔街日报》的新闻业务。在收购道琼斯公司后，人们突然发现鲁伯特·默多克的媒体帝国在一夜之间变得更加强大。新闻集团是世界上规模最大、国际化程度最高的综合性传媒公司之一，拥有20世纪福克斯电影公司、福克斯广播公司、福克斯新闻频道、国际交友网站以及英国、澳大利亚多家报纸和卫星电视。

从1956年收购《珀斯星期日周刊》开始，此后近五十年的时间，《世界新闻周刊》、《太阳报》、《纽约邮报》、纽约杂志公司以及象征大不列颠尊严、有200多年历史的《泰晤士报》，后来的天空电视台以及现

在的道琼斯公司，它们先后都拥有了一个共同的主人，名字就叫鲁伯特·默多克。

鲁伯特·默多克的雄心并不仅仅停留在报纸上，20世纪60年代，他就取得了阿德莱德TV-9电视台的经营权。1985年，美国20世纪福克斯公司陷入困境，鲁伯特·默多克高价买下股票。同时，他还借此收购都市媒体公司的7家电视台，组建了福克斯电视公司，为此，他卖掉了《乡村之声报》和《太阳时报》。然而，美国法律规定非美国公民不得同时拥有报社和电视台。为了筹建自己的电视网，他不得不加入美国国籍。一年之后，福克斯电视台就成为仅次于美国广播公司、哥伦比亚广播公司和全国广播公司的全美第四大电视公司。1989年2月，鲁伯特·默多克又在英国创办了拥有4个频道的天空卫星电视台，后来，这家电视台已成为新闻集团在英国支柱产业。1981年默多克占有英国威廉·科林斯出版公司40%以上股份，1988年他购买剩余股票，收购科林斯公司。

鲁伯特·默多克之所以成功，必定有属于他的成功秘诀：敢于冒险、强力推销和放眼未来。

鲁伯特·默多克具有冒险精神，敢于冒大风险。早在上学的时候，他就将马粪卖给老太太，捉兔子剥皮卖。后来，又开始赌钱。在吉朗中学，他总是骑车去墨尔本，参加来明顿赛马场的赛马。在牛津，他搜索法国的某个频道，参加赌钱游戏。他也参赌报业、电视以及远程卫星，这是赌注巨大的智力竞赛。1990年年底，他将他的英国卫星电视公司天空电视台与竞争对手的公司合并，组成“英国天空广播公司”。天空电视台曾将鲁伯特·默多克推向悬崖，负有27亿美元的债务。这是他的事业，或者任何其他事业的最大的赌注。1994年，新合并的英国天空广播公司神奇般地宣布盈利2.8亿美元。

鲁伯特·默多克的推销方法虽不复杂但却十分奏效。在他看来，推销就只能强力推销，别的方法并不奏效。他摒弃那些奇怪的关系推销和商标意识的理念。1993年9月，《泰晤士报》的销售量和其竞争对手《独立报》的销售量都在35万份左右。鲁伯特·默多克将《泰晤士报》的价格由45便士降至30便士。《独立报》则奇怪地提升了报纸的价格，以表明他不屑于玩弄这种低级把戏。1994年上半年，《泰晤士报》销售量上升了大约40%，达到50万份；而《独立报》的销售量却降至27.5万

打开财富之门——财富给你留个缝儿

份，濒临破产边缘。这种攻击性的价格下调是鲁伯特·默多克在竞争过程中经常采取的策略。

鲁伯特·默多克高瞻远瞩的第一个技巧就是：思考未来。有人会认为这根本不是什么了不起的技巧，高级管理人员显然很少思考未来。相反，人们总是疲于应付眼前的事务，深陷于当前琐事的泥沼。鲁伯特·默多克却总是着眼未来。他认为谋求中国市场，关注拥有 13 亿消费者的未开发的市场不会有错。英国广播公司播放批评中国政府的节目后，他就将英国广播公司驱逐出他的亚洲星空卫视系统，并取消了与彭定康的出书合同。他的这些做法，恰恰说明了作为一个富人应有的眼光和魄力。

英国《新政客》杂志 2010 年 9 月根据权力和对全球影响力大小，评选出了全球 50 大最有影响力人物。与 2009 年榜单不同的是，美国总统奥巴马从榜首的位置被拉下，被媒体大亨鲁伯特·默多克超越。



敲门砖：

有效的方法，卓绝而超前的眼光和伟大的魄力是造就一个人成功
和成“财”的关键。三者缺一不可。

隔夜快递之父：弗里德·史密斯

弗里德·史密斯于1971年创建了联邦快递，1973年开始为25座城市提供服务。今天，联邦快递的服务覆盖全球220个国家和地区，他一个人为全球近30万人创造了就业机会。金融危机爆发后，大多数企业领袖对全球经济形势充满担忧，史密斯却表现得十分乐观。这种乐观精神为联邦快递带来了巨额回报，不仅货运需求增长，而且公司股价也不降反升。史密斯成功的秘诀何在？

1. 新兴企业的“始作俑者”

联邦快递传奇的开始在一定程度上源于史密斯在耶鲁大学读研究生时提交的一份学期论文，他在文中首次阐述了“隔夜送达”服务理念。史密斯在论文中提出：随着社会步入自动化时代，人们的行为模式会与从前不一样，比如，他们会用计算机取代原先银行记账员的工作，他们开始在飞机中安装先进的电子操纵系统。所以，无论对于一个自动化的社会，还是处在这个社会中的生产者，都注定需要一个与以往完全不同的物流体系。论文提出的一个比较晦涩的命题是，如何令提供地面服务的工程师及其后勤系统保持良好运转。

毋庸置疑，联邦快递的成功是过去几十年里最伟大的商业奇迹之一。从最早提出“隔夜送达”服务创意的耶鲁大学学期论文，到“赌城”拉斯维加斯之行——在赌场玩21点赢回2.7万美元用以支付员工工资，史密斯将联邦快递打成一个“快递帝国”的故事，集中诠释了美国人的创业精神。

大学毕业后，史密斯去了海军陆战队。从部队退役后，他决定将大学梦想付诸实施。正是从那个时候，史密斯开始思考如何解决当时快递业务面临的问题，现在回过头看看当时的资料，我们会发现20世纪60

打开财富之门——财富给你留个缝儿

年代末期和 70 年代初期，也就是史密斯即将从海军陆战队退役的时候，纽约证券交易所市盈率最高的股票来自于艾玛利空中货运公司。这家公司正试图使用一套主要围绕客运航空运输——航空公司构建的基本框架，问题是航空公司根本不是为了这一目的而打造的，所以说，他们是在将高附加值和高科技产品的快速运输，强行套入一个根本不适合它的物流系统。

而联邦快递和他们都不一样，联邦快递所要做的是为这个问题的解决量身打造一套特殊的系统，提供适于现代产品的运输能力。比如，让从纽约州阿蒙克市到得克萨斯州阿比林市的运输，变得像到下曼哈顿区的大通银行一样快捷。为了做到这一点，需要建立一个覆盖全国的信息交换网络，同时需要拥有足够数量的卡车和飞机来达到想要的服务水准。

为构建这一网络，史密斯借鉴了美国联邦储备银行系统的运营模式，因为它当时是维持美国经济活动的完美模式，这也是“联邦快递”四个字的由来。

在史密斯看来，联邦快递能创造辉煌的成绩，就像是处于力场的中央，有四件事起到关键作用。

第一件，高速物流配送循环的革命仍在持续，这其中有很多原因，但最根本的一条是，如果你的竞争者使用了这套方法而你却没有，那么你一定走向失败。戴尔之所以在其所处的行业表现出色，是因为建立了比竞争对手更好的根本性的经济构架，是因为给自己注入了“快速循环 DNA”。

第二件事则是全球化。如今货物在不同国家间的流动速度是它们自身数量增长速度的三到四倍。在过去的十年间，这个比例是四比一。

第三件事是，高科技或高附加值的产品的数量越来越多。

第四件，则是互联网的发展。它让你我在人类历史上第一次体验到以超低成本与别人沟通的便利，把你要出售的每一样东西用图像展现出来。所以，上述四件事都是意义深远的趋势，而我们就生活在它们的中间。在这一空间里其实没有太多的竞争对手。联邦快递拥有非常大的市场份额，占据了非常有利的地位。

1971 年，史密斯创立了“联邦快递”，如今，联邦快递集团为全球 220 个国家和地区提供快捷、可靠的快递服务，拥有 664 架飞机和 8 万

辆车，全球员工总数超过 28 万人，每个工作日处理的包裹超过 800 万个。在收购了两家加州公司以后——1989 年收购货运巨头“飞虎线”、2004 年收购金考办公服务公司，联邦快递的实力进一步增强。

对于史密斯来说，航空运输的梦想似乎已经融入他的血液中。作为联邦快递创始人、公司主席兼 CEO，过去几十年，史密斯凭一己之力带领这家快递公司逐步走向辉煌，将联邦快递从破产的边缘拉了回来，打造成快递物流业的明星，不仅为公司股东带来回报，还令其位列《福布斯》富豪排行榜，自 1999 年以来一直是薪酬最高的公司 CEO 之一。

2. 以“人”为主的管理秘诀

像联邦快递这样的服务业运作系统，不像制造系统般显而易见，但能力和严密性，一点也不输给制造业系统的输送带、机器和电脑。例如，在孟菲斯的联邦快递夜间作业现场，有多得数不清的箱子和包裹、错综复杂的输送带、忙碌穿梭的堆货车与员工，却没有发生丝毫差错。一面是压迫得令人喘不过气的运作系统，另一面则是士气高昂、心情愉快的员工，联邦快递是如何使这二者取得平衡的呢？答案是：员工至上——首先是员工，然后才有顾客。的确，史密斯在善待员工方面花了很多功夫，因为他相信：“这种精神能够使硬邦邦的商业活动变得温情脉脉。”

一位主管说，我们相信：如果公司愿为员工多关心一点，员工所提供的服务将会使公司获得更大的效益。虽然整天忙碌的工作很容易让人忘记这种理念，但最优秀的联邦快递主管们仍不忘用时间来妥善照顾员工。史密斯说：“善待员工，并让他们感受到公司真诚的关怀，便会得到全球一流的服务态度。”即使公司花大量钞票在硬件设备、训练课程等项目上，若员工不满意自己的职务和工作场所，就很难产生好的服务。史密斯相信，员工至上的理念符合历史潮流和现代趋势。

“我相信雇员的奉献精神，是来自机构的管理层对其下属承担义务的言传身教。”史密斯身体力行，用四分之一的时间解决人事问题。他主要的目标是尽可能授权雇员处理及决定一切事宜。他说：“当雇员知道自己被公司寄予厚望、成绩突出者会受到奖励、相信公司会接纳他的建议并允许将自己的想法实施于工作中的话，我相信雇员的工作成果一定会是不同凡响的。”为了让雇员知道公司对他们的期望，弗雷德·史密斯倡

打开财富之门——财富给你留个缝儿

导公司为全体员工提供培训课程，每时每刻，联邦快递都有 3%~5%的员工在接受培训，它在员工培训方面的花费每年约有 1.55 亿美元，成为美国在培训方面投入最大的企业之一。

此外，史密斯非常重视从内部提升人才，那些自信能做好自己工作的员工通常都能成为杰出的经理。在联邦快递内部，原来从事卸货员、机械维护员、货件分发员、速递业务员、司机以及检查员工作，由于表现出色被提拔为管理层的员工比比皆是。1976 年以兼职形式加入公司的戴维·罗伯特，由于热情肯干、全心投入的精神而不断被提升，至今已是美国操作部的高级副总裁。他凡事亲力亲为，也很清楚下属 6 万员工所做的工作范围。他说：“我一直设身处地，这使我在作决定时能顾及员工们的感受。”

除了平等而广泛的提升机会，联邦快递还设立了一系列的奖励制度。每个员工都明白，只要努力工作，就有得到奖励的机会。此外，史密斯还发明了一个最受员工欢迎的节目，就是联邦快递所有的飞机都以员工的孩子的名字来命名。员工们为了将他们宝贝儿子或女儿的名字喷涂在飞机上，都把自己宝宝的名字交给公司，每次有新飞机加入飞行队伍时就会抽签决定以哪个宝宝的名字命名飞机。

史密斯似乎已经通过驾驭员工们的情感掌握了一件在竞争中立于不败之地的武器，这件武器使联邦快递在联运罢工中得到了报偿。公司曾一度挤满了每天 80 万的额外包装件，数千名雇员们自愿在午夜之前来到公司货仓——在每周正常的工作时间之外——帮助公司清理堆积如山的货物。他们的辛勤工作可以说是超过任何教条，是对奉献精神的最佳诠释。

这就是弗里德·史密斯，一个被誉为是“创造了一个新行业的人”，他创立了世界上第一个通宵航空快递服务业务，首创了邮寄包裹隔夜送达的服务。史密斯经过几十年的经营已把联邦快递变成高科技、集约化、全球化的国际超霸运输集团。

第十一章 发现财富缝儿的成功榜样



敲门砖：

财富缝儿往往潜藏在“不可能”的隐性角落里。正因为对很多人来说是不可能看到的，所以才被众人忽略。然而，有财富头脑的人，则会以点石成金的手段，让不可能变为可能，而这个过程就是赢得财富的过程。

打开财富之门——财富给你留个缝儿

苹果教父——乔布斯

史蒂夫·乔布斯，是美国苹果公司联合创始人、前行政总裁。1976年乔布斯和朋友成立苹果电脑公司，他陪伴了苹果公司数十年的起落与复兴，先后领导和推出了麦金塔计算机、iMac、iPod、iPhone等风靡全球亿万人的电子产品，深刻地改变了现代通信、娱乐乃至生活的方式。2011年10月5日他因病逝世，享年56岁。乔布斯是改变世界的天才，他凭敏锐的触觉和过人的智慧，勇于变革，不断创新，引领全球资讯科技和电子产品的潮流，把电脑和电子产品变得简约化、平民化，让曾经是昂贵稀罕的电子产品变为现代人生活的一部分。

1955年2月24日，史蒂夫·乔布斯出生在美国旧金山。刚刚出生，就被父母遗弃，幸运的是，一对好心的夫妻收留了他。虽然是养子，但养父母却对他如同亲生一般。学生时代的乔布斯聪明、顽皮，肆无忌惮，常常喜欢别出心裁地搞出一些令人啼笑皆非的恶作剧。不过，他的学习成绩倒是十分出众。当时，乔布斯就生活在后来著名的“硅谷”附近，邻居都是“硅谷”元老——惠普公司的职员。在这些人的影响下，乔布斯从小就很迷恋电子学。一个惠普的工程师看他如此痴迷，就推荐他参加惠普公司的“发现者俱乐部”。这是个专门为年轻工程师举办的聚会，每星期二晚上在公司的餐厅中举行。就在一次聚会中，乔布斯第一次见到了电脑，他开始对计算机有了一个朦胧的认识。

在上初中时，乔布斯在一次同学聚会上，与斯蒂夫·沃兹尼亚克一见如故。沃兹尼亚克是学校电子俱乐部的会长，对电子有很大的兴趣。19岁那年，乔布斯因为家庭条件而休学，成为雅达利电视游戏机公司的一名职员。借住沃兹尼亚克家的车库，常到社区大学旁听书法课等课程。1974年，他赚钱前往印度灵修，吃尽苦头，只好重新返回雅达利公司做了一名工程师。

第十一章 发现财富缝儿的成功榜样

安定下来之后，乔布斯继续自己年少时的兴趣，常常与沃兹尼亚克一道，在自家的小车库里琢磨电脑，并且制造出了一台自己的电脑。精明的乔布斯立即估量出这种电脑的市场价值所在。为筹集批量生产的资金，他卖掉了自己的大众牌小汽车，同时沃兹尼亚克也卖掉了他珍贵的惠普 65 型计算器。就这样，他们有了奠基伟业的 1300 美元。

1976 年 4 月 1 日那天，乔布斯、沃兹尼亚克及乔布斯的朋友龙·韦恩签署了一份合同，决定成立一家电脑公司。随后，21 岁的乔布斯与 26 岁的沃兹尼亚克在自家的车房里成立了苹果公司。公司的名称由偏爱苹果的乔布斯一锤定音——称为苹果。后来流传开来的就是那个著名的商标——一只被人咬了一口的苹果。而他们的自制电脑则被顺理成章地追认为“苹果 I 号”电脑了。

开始的时候，“苹果”电脑的生意却很清淡，除了对电子感兴趣的人，没有人知道这个东西会有什么用处，而原先对“苹果 I 号”感兴趣的朋友们现在开始持观望态度，等待更好的“苹果 II 号”的出台。

一个偶然的机遇给“苹果”公司带来了转机。1976 年 7 月，零售商保罗·特雷尔来到了乔布斯的车库，当看完乔布斯熟练地演示电脑后，他认为“苹果”电脑大有前途，决意冒一次风险——订购 50 台整机，但要求一个月内交货，乔布斯喜出望外，立即签约，拍板成交，这可是做成的第一笔“大生意”。时间太仓促，任务又繁重，乔布斯和沃兹尼亚克冒着酷暑，没日没夜地干了起来，为了公司的生存，他们豁出去了。他们每天几乎都在夜以继日、顽强拼搏中度过，每周工作 66 个小时。终于在第 29 天他们奇迹般地完成了任务，把 50 台“苹果”电脑如数交给了商人特雷尔。50 台整机在特雷尔手里很快销售一空，有了良好的开始。“苹果”公司从此名声大振，开始了小批量生产。

乔布斯和沃兹尼亚克开始意识到，他们的小资本根本不足以应付这急速的发展。乔布斯后来回忆道：“大约是在 1976 年秋，我发现市场的增长比我们想象的还快，我们需要更多的钱。”为此，他们分头去找资金支持，包括沃兹尼亚克就职的公司惠普，但遗憾的是，这些公司都没意识到这其中蕴藏的商机和市场。

1976 年 10 月，百万富翁马尔库拉慕名前来拜访沃兹尼亚克和他们的车库工场。马尔库拉被人们称为推销奇才。他看到这两个年轻人的新产

打开财富之门——财富给你留个缝儿

品，决心帮助他们把公司大张旗鼓地办起来。他主动帮助他们制订一份商业计划，给他们贷款 69 万美元，将自己的命运与两个年轻人联系在一起。有了马尔库拉这样行家里手的指导，有了这笔巨资，“苹果”公司的发展速度大大提升了。

1977 年 4 月，美国有史以来的第一次计算机展览会在西海岸开幕了。为了在展览会上打出名声，乔布斯四处奔走，花费巨资，在展览会上弄到了最大最好的摊位。更引人注目的当然是苹果 II 号样机，它一改过去个人电脑沉重粗笨、设计复杂、难以操作的形象，以小巧轻便、操作简便和可以安放在家中使用等鲜明特点，紧紧抓住了观众的心。它只有 12 磅（相当于 5.443 千克）重，仅用 10 只螺钉组装，塑胶外壳美观大方，看上去就像一部漂亮的打字机。人们都不敢相信这部小机器竟能在大荧光屏上连续显示出壮观的、如同万花筒般的各种色彩，“苹果 II”电脑在展览会上一鸣惊人，几千名用户拥向展台，观看、试用，订单纷纷而来。

1980 年，《华尔街日报》的全页广告写着“苹果电脑就是 21 世纪人类的自行车”，并登有乔布斯的巨幅照片。1980 年 12 月 12 日，苹果公司股票公开上市，在不到一个小时内，460 万股全被抢购一空，当日以每股 29 美元收市。按这个收盘价计算，苹果公司高层产生了 4 名亿万富翁和 40 名以上的百万富翁。乔布斯作为公司创办人当然是排名第一。

1983 年，Lisa 数据库和 Apple lie 发布，售价分别为 9998 美元和 1395 美元。苹果成为历史上发展最快的公司。

因为巨大的成功，乔布斯在 1985 年获得了由里根总统授予的国家级技术勋章。然而，成功来得太快，过多的荣誉背后是强烈的危机。由于乔布斯经营理念与当时大多数管理人员不同，加上蓝色巨人 IBM 公司也开始醒悟过来，也推出了个人电脑，抢占大片市场，使得乔布斯新开发出的电脑节节惨败，总经理和董事们便把这一失败归罪于董事长乔布斯，于 1985 年 4 月经由董事会决议撤销了他的经营大权。乔布斯几次想夺回权力均未成功，便在 1985 年 9 月 17 日愤而辞去苹果公司董事长。史蒂夫的出走，使他更加意识到自己的错误，吸取教训，也为今后重回苹果并拯救它做好准备，辞职几天后，乔布斯又创办了“NeXT”电脑公司，继续开始他的事业之旅。

第十一章 发现财富缝儿的成功榜样

1986年，乔布斯花1000万美元从乔治·卢卡斯手中收购了Lucasfilm旗下位于加利福尼亚州Emeryville的电脑动画效果工作室，并成立独立公司皮克斯动画工作室。在之后十年，该公司成为了众所周知的3D电脑动画公司，并在1995年推出全球首部全3D立体动画电影《玩具总动员》。这公司已在2006年被迪士尼收购，乔布斯也因此成为最大股东。

1996年12月17日，全球各大计算机报刊几乎都在头版刊出了“苹果收购NeXT，乔布斯重回苹果”的消息。此时的乔布斯，正因其公司（现皮克斯）成功制作第一部电脑动画片《玩具总动员》而名声大振，个人身价已暴涨逾10亿美元；而相形之下，苹果公司却已濒临绝境。乔布斯于苹果危难之时重新归来，苹果公司上下皆十分欢欣鼓舞。

受命于危难之际，乔布斯果敢地发挥了行政总裁的权威，大刀阔斧地进行改革。他首先改组了董事会，然后又做出一件令人们瞠目结舌的大事——抛弃旧怨，与苹果公司的宿敌微软公司握手言欢，缔结了举世瞩目的“世纪之盟”，达成战略性的全面交叉授权协议。乔布斯因此再度成为《时代》周刊的封面人物。接着，他开始推出了新的电脑。

1998年，iMac背负着苹果公司的希望，凝结着员工的汗水，寄托着乔布斯振兴苹果的梦想，呈现在世人面前。它是一款全新的电脑，代表着一种未来的理念。半透明的外装，一扫电脑灰褐色的千篇一律的单调，似太空时代的产物，加上发光的鼠标，以及1299美元的价格标签，令人赏心悦目……不愧是苹果设计，标新立异，非同凡响。为了宣传，乔布斯把笛卡尔的名言“我思故我在”变成了iMac的广告文案I think, therefore iMac! 由此成了广告业的经典案例。新产品重新点燃了苹果电脑拥戴者们的希望。三年来他们一直在等待的东西出现了，iMac成了当年最热门的话题。1998年12月，iMac荣获《时代》杂志“1998最佳电脑”称号，并名列“1998年度全球十大工业设计”第三名。

1999年乔布斯又推出了第二代iMac，有着红、黄、蓝、绿、紫五种水果颜色的款式供选择，一面市就受到用户的热烈欢迎。1999年7月推出的外形蓝黄相间，像漂亮玩具一样的笔记本电脑iBook在市场上迅即受到用户追捧。iBook融合了iMac独特的时尚风格、最新无线网络功能与苹果电脑在便携电脑领域的全部优势，是专为家庭和学校用户设计的“可移动iMac”。1999年10月iBook夺得“美国消费类便携电脑”市场第

打开财富之门——财富给你留个缝儿

一名，还在《时代》杂志举行的“1999 年度世界之最”评选中，荣获“年度最佳设计奖”。

在乔布斯的改革之下，“苹果”终于实现盈利。乔布斯刚上任时，苹果公司的亏损高达 10 亿美元，一年后却奇迹般地盈利 3.09 亿美元。1999 年 1 月，当乔布斯宣布第四财政季度盈利 1.52 亿美元，超出华尔街的预测 38% 时，苹果公司的股价立即攀升，最后以每股 4.65 美元收盘，舆论哗然。苹果电脑在 PC（个人电脑）市场的占有率已由原来的 5% 增加到 10%。

1997 年，乔布斯被评为“最成功的管理者”。越来越多的业界同人认同了此观点。甚至连当初将乔布斯挤出苹果公司的斯卡利也情不自禁地赞叹：“苹果的逆转不是骗局，乔布斯干得绝对出色。苹果又开始回到原来的轨道。”于是，苹果公司有了以下的辉煌：

2001 年，平面式的 iMac 推出，取代已问世三年的 iMac；

2002 年，推出第二代 iPod 播放器，使用了称为“Touch Wheel”的触摸模式感应操控方式；

2003 年，推出第三代 iPod 音乐播放器，可同时支持 Mac 和 Windows，并取消 Firewire 连接埠的设计等；

2004 年，推出第四代 iPod 数码音乐播放器，沿用了原本在 iPod Mini 上的“Click Wheel”操控设计。此后还推出搭载彩色显示屏的 iPod Video。

2005 年，苹果推出第五代 iPod 播放器、第二代 iPod Mini 迷你数码音乐播放器等；

2006 年，推出第六代 iPod 数码音乐播放器，称为“iPod Classic”……

2007 年，推出第三代 iPod Nano 超薄数码音乐播放器，并在 Mac World 上发布了 iPhone 与 iPod Touch；

2008 年，乔布斯在 Mac World 上发布了 iPod Nano 第四代和 iPod Touch 第二代；

2008 年，斯蒂夫·乔布斯在 Mac World 上发布了新设计的 MacBook 和 MacBook Pro，以及全新的 24 英寸 Apple LED Cinema Display；

2010 年 1 月 27 日，苹果公司平板电脑 iPad 正式发布；

2010 年 4 月 6 日，苹果 iPad 正式在美国发售；

2010年5月26日，在与比尔·盖茨竞跑了30多年之后，乔布斯这位苹果公司创始人终于将苹果送上了纳斯达克的顶峰位置。

乔布斯又一次铸就了“苹果的辉煌”，但与此同时，2011年8月24日，乔布斯向苹果董事会提交辞职申请。他还在辞职信中建议由首席营运长蒂姆·库克接替他的职位。乔布斯在辞职信中表示，自己无法继续担任行政总裁，不过自己愿意担任公司董事长、董事或普通职员。苹果公司股票暂停盘后交易。乔布斯在信中并没有指明辞职原因，但他一直都在与胰腺癌作斗争。2011年8月25日，苹果宣布他辞职，并立即生效，职位由蒂姆·库克接任。同时苹果宣布任命史蒂夫·乔布斯为公司董事长，蒂姆·库克将担任董事。

北京时间2011年10月6日，苹果董事会宣布前行政总裁乔布斯于当地时间10月5日逝世，终年56岁。

历史到今天为止有三个最著名的苹果：一个诱惑了夏娃，一个砸醒了牛顿，一个曾经握在乔布斯手中。



敲门砖：

一流富人创造市场；二流富人紧随市场；三流富人抓市场的尾巴。
毫无疑问，乔布斯是一流的富人。因为他是市场游戏规则的制定者，同时也是最大的赢家。

打开财富之门——财富给你留个缝儿

中国打工女皇——吴士宏

吴士宏，生于北京，满蒙汉三族血统，曾为北京椿树医院护士。1985年，获自学高考英语专科文凭后进入IBM公司。从医护人员、勤杂工，到IBM中国的“南天王”，微软中国的第一位本土总经理，TCL集团董事、副总裁，中国的“打工女皇”。吴士宏是个标本式的人物。她的成功，除了过人的胆识，聪颖的智慧，还与自尊、自信敢闯的魄力有着密切的联系。

1. 自信自尊闯IBM公司

在吴士宏努力向上的过程中，以她初次到IBM公司面试那段最为精彩。

当时还是个小护士的吴士宏，抱着个半导体学了一年半许国璋英语，就壮起胆子到IBM公司来应聘。

那是1985年，站在长城饭店的玻璃转门外，吴士宏足足用了五分钟的时间来观察别人怎么从容地步入这扇神奇的大门。

两轮的笔试和一次口试，吴士宏都顺利通过了。面试进行得也很顺利。最后，主考官问她：“你会不会打字？”

“会！”吴士宏条件反射般地说。

“那么你一分钟能打多少？”

“您的要求是多少？”

主考官说了一个数字，吴士宏马上承诺说可以。她环顾了四周，发现现场并没有打字机，果然考官说下次再考打字。

“天生我材必有用”，吴士宏充满自信的言语给予主考官的，是一种信任和认同感。实际上，吴士宏从未摸过打字机。面试结束，她飞也似的跑了出去，找亲友借了170元买了一台打字机，没日没夜地敲打了一个星期，

双手疲乏得连吃饭都拿不住筷子了，但她竟奇迹般地达到了考官说的那个专业水准。过好几个月她才还清了那笔债务，但公司也一直没有考她的打字功夫。

如何抓住转瞬即逝的机会，是任何人、任何事都教不会我们的，只有我们的素质积累到了那个水准，灵感火花才会迸发。

在 IBM 公司，吴士宏兢兢业业地工作，可是她的一位女老板含蓄地说吴志宏偷喝了她的咖啡。这一下吴士宏暴怒了，气得浑身颤抖，将老板逼得贴在墙角，要她当众承认错误，永不再犯，并且告诉女老板，如敢侮辱她，就采用暴力行动，并宣布，永远不给她干活了。“士可杀不可辱”，吴士宏快人快语，掷地有声。吴士宏又花钱买了一大瓶雀巢速溶咖啡，专等女老板在的时候才喝。她说，她可以付出辛苦，人格是不可辱的。

吴士宏的人生信条是，“顺风兮逆风兮无阻我飞。”有人认为她太张扬了，她说：“喜欢我的人和不喜欢我的人都是因为我的个性，中国这样的人本来就不多，留一个不好吗？”“我爱乔丹，因为他实现了一个梦想：人们对精彩和完美的追求。乔丹追求并实现了两者！我知道我永不能完美，但我会继续追求。我可能会失败，更可能有新的精彩，无论如何，我会努力，不只是为我，更是为你们和他们，也为我们的国，我们的家。”

2. 真诚谦虚语自华

吴士宏是一个自强不息，又擅长造势，丝毫不掩饰自己出人头地愿望的女人；一个来自社会底层、学历平平，却在凭智慧、头脑打拼的男人世界中搏出一方天地的女人。但吴士宏的魅力似乎更集中在她开创事业的前期，即她以初中学历，以大病初愈之躯仅用一年半时间拿到自考英语大专文凭，后在 IBM 公司与清华学子一起通过专业人员考试，一跃进入白领阶层。后又凭借出色的销售业绩，屡获提升，终将那些起点远在她之前的同事们抛在后面，坐上了微软中国公司总经理一职。

吴士宏初入微软作简短致辞：“各位，第一次见面，我不多讲，因为我以后会有很多机会主持这样的会议，会有很多机会讲和听大家讲。我本来准备的致辞是谦虚的外交辞令，临时决定最好从开始就把真实的

打开财富之门——财富给你留个缝儿

我交代给大家。我接受微软中国公司总经理的职位是为了一个理想：那就是想把微软中国做成中国微软。我所谓‘中国微软’的定义是：公司在中国成长，也要为中国做贡献。员工与公司一起成长，在公司里得到最好的事业发展。我和在座的大多数人一样，是土生土长的中国人，我更希望能有更多的本地员工更快地成长起来。”作为中国人，吴士宏的这番话言真意切，将自己的理想公布于众，任何一位有良知的微软中国员工都会为之动容。她接着谦虚地说道：“我前面十二年多的经验都是IBM的，我在微软的经验比在座任何一位都少。我会努力学习做一个真正的微软人，努力做一个合格的总经理。我需要大家的帮助，‘我不打算带自己人来’，想和大家一起做这番事业，拜托各位！”下边是一阵热烈的掌声。

3. 为中国的 IT 而毅然辞职

然而在微软的实际境遇与吴士宏的理想相去甚远，十五个月后的有一天，她决定辞去总经理的职务。当时吴士宏选择她的顶头上司乔治心情很好的时候摊牌：“我来微软是为了一个理想，为了这个理想，我做了很多，忍了很多，努力了很多。我终于理解了，对于‘总经理’，公司的期望其实只是销售业绩这一单项。而我当初之所以接受这个职位，是因为被‘赋予’的责任是对公司在中国市场的全面策略和运营负责。这个差距太大了。现在，销售的业绩做到了。您清楚地了解，我不同意公司在中国的很多重大策略，既然不同意，而在无数次努力之后都无法对其有任何影响，这个总经理职位于我也就失去了意义。我决定，辞职。”直言不讳，没有丝毫做作。然后她解释为什么在这个时间提出辞呈，为什么要在业绩好时提，并且还对公司提出了建设性建议。

在离职演讲中吴士宏说：“我选择微软中国公司取得优秀业绩时离开，心中更多的是欣慰。”点出“取得优秀业绩”几个字，是为了澄清“业绩不佳被迫辞职”的猜测。“在我任期内能与这么一群优秀的员工共事，是我永远的骄傲。我知道，他们都会继续努力去追求我们共有的理想——那绝不仅是为微软或是别的外国公司做出好的业绩，而是为中国的IT产业，为中国有所贡献。”既是对原部下的肯定，更是对他们的鞭策，希望他们做一个自尊自强的中国人。“我还想对各位深深地说声谢

谢，承蒙媒体的朋友们对微软公司和我本人的关心和支持，特别是过去几周以来对我的热情关注。”

吴士宏 5 月底提出辞职，到 7 月 6 号微软中国公司新年记者招待会正式公开，各家报刊都对她的辞职作出种种猜测，记者会意的笑正表现出吴士宏的风趣幽默的谈吐，无疑是言者智慧的闪现，但更为重要的，它还是言者理想和追求的反映。吴士宏接着说：“中国的天这么高，中国的地这么宽，我一定能找到一个足够大的舞台，再做出新的精彩和辉煌。也希望能送给媒体朋友们最想要的礼物——好新闻。”

4. 把优秀的中国企业做到国际去

TCL 集团总裁李东生在新闻发布会上透露：吴士宏在离开微软之后，TCL 主动找了她多次。李东生本人与吴士宏见了三次面，一共谈了近 20 个小时，终于找到一个共识，李东生希望把一家著名的中国企业做到国际上去，而吴士宏曾经想借 IBM、微软之力把优秀外企做到中国来。其实，这也迎合了她的理想：要么把中国公司做到国际上去，要么把国际公司做到中国来。

在 TCL，吴士宏显示出作为一个优秀企业家的素质：既能创立长远的战略架构又能实在地以传统企业和企业家团队为基础，脚踏实地地制定实施的策略，迅速地将 TCL 发展为中国信息产业的领导者。

自 2000 年 4 月 TCL 提出“天地人家”发展战略，在短短一年多的时间里，TCL 成为全线互联网接入设备的主流厂商和增值服务商之形象已初成格局。作为 TCL 信息产业集团的总经理，吴士宏是“天地人家、伙伴天下”战略的参与者和主要实施推进者。这一战略中的“天”是指面向广大中国家庭的互联网门户，提供网络增值信息服务；“地”则是指把覆盖全国的 TCL 销售服务网络逐步改造为公共网络物流配送系统，形成连接互联网与传统商业之间的社会公用平台；“人家”是以全线互联网接入终端设备服务于中国家庭；“伙伴天下”则代表 TCL 的战略实施将开放地寻求广泛的伙伴联盟。TCL 这一战略的制定和逐步实施直至成功，既可成为中国互联网发展上的重要一环，也为中国企业在全球化的新经济发展中展现一个模式。吴士宏坚定地认为这是她所融入的 TCL 企业家团队义不容辞的历史责任。

打开财富之门——财富给你留个缝儿

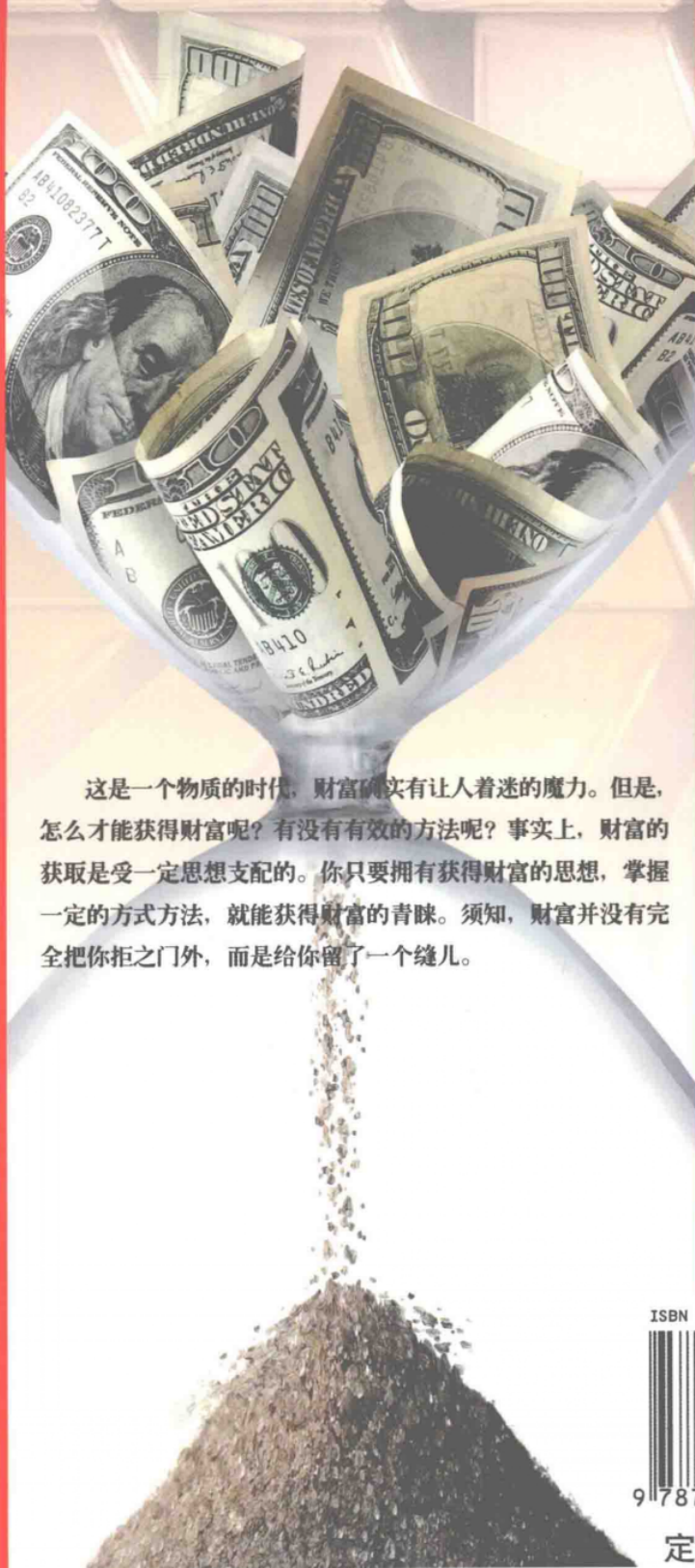
“至今从未后悔，更加兴致勃勃”。这是她在加入 TCL 一年后的自我表达，也正是吴士宏企业家精神的准确概括。

确实，吴士宏是一个成功的女性，在她的身上展现了所有成功女性所特有的品性：雄心与自信；能力；干劲与激情。她就是在不断超越自我的过程中，实现了自己的人生价值。



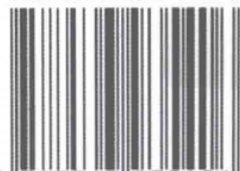
敲门砖：

知识改变命运，能力铸就辉煌。唯有将知识与能力完美融合才能
荣获梦想中的财富。



这是一个物质的时代，财富确实有让人着迷的魔力。但是，怎样才能获得财富呢？有没有有效的方法呢？事实上，财富的获取是受一定思想支配的。你只要拥有获得财富的思想，掌握一定的方式方法，就能获得财富的青睐。须知，财富并没有完全把你拒之门外，而是给你留了一个缝儿。

ISBN 978-7-5639-3540-6



9 787563 935406

定价：30.00元